



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**ANALISA FUNGSI TATANIAGA PADA SUB TGERMINAL  
AGRIBISNIS (STA) BALIAK MAYANG DALAM PEMASARAN  
KOMODITI HORTIKULTURA DI KELUARAHAAN PADANG ALAI,  
KECAMATAN PAYAKUMBUH TIMUR, KOTA PAYAKUMBUH,  
SUMATERA BARAT**

**SKRIPSI**



**YONA ELRISA PUTRI  
07914035**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2012**

**ANALISA FUNGSI TATANIAGA PADA SUB TERMINAL  
AGRIBISNIS (STA) BALIAK MAYANG DALAM  
PEMASARAN KOMODITI HORTIKULTURA DI  
KELURAHAN PADANG ALAI KECAMATAN  
PAYAKUMBUH TIMUR KOTA PAYAKUMBUH SUMATERA  
BARAT**

**OLEH**

**YONA ELRISA PUTRI**

**07 914 035**

**SKRIPSI**

**SEBAGAI SALAH SATU SYARAT  
UNTUK MEMPEROLEH GELAR  
SARJANA PERTANIAN**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2012**



**ANALISA FUNGSI TATANIAGA PADA SUB TERMINAL  
AGRIBISNIS (STA) BALIAK MAYANG DALAM  
PEMASARAN KOMODITI HORTIKULTURA DI  
KELURAHAN PADANG ALAI KECAMATAN  
PAYAKUMBUH TIMUR KOTA PAYAKUMBUH SUMATERA  
BARAT**

**OLEH**

**YONA ELRISA PUTRI  
07 914 035**


**MENYETUJUI:**

**Dosen Pembimbing I**



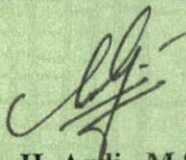
**Dr. Ir. Endry Martius, M.Sc  
NIP. 195910311986031005**

**Dosen Pembimbing II**



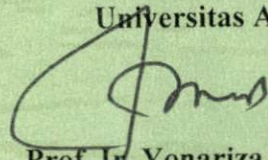
**Vonny Indah Mutiara, SP, MEM  
NIP. 132 282 147**

**Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



**Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc  
NIP. 195312161980031004**

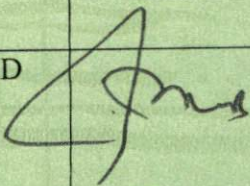
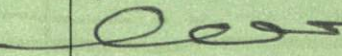
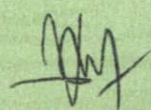
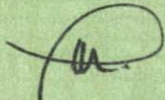
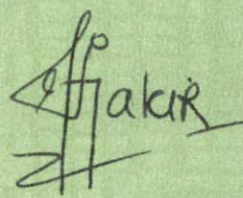
**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi  
Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



**Prof. Ir. Yonariza, M.Sc, Ph.D  
NIP. 196505051991031003**



Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana  
Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 1 Agustus 2012

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Prof. Ir. Yonariza, M.Sc, Ph.D		Ketua
2.	Dr. Ir. Endry Martius, M.Se		Sekretaris
3.	Vonny Indah Mutiara, SP. MEM		Anggota
4.	Ir. Yusri Usman, MSi		Anggota
5.	Ir. Zelfi Zakir, MSi		Anggota



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahilalailahidbi'alamin  
Dengan izin Mu dan Ridho-Mu ya Allah, skripsi ini dapat terselesaikan  
Tak dapat ku hitung betapa banyakk nikmat yang telah Engkau curahkan,  
serta salawat dan salam untuk Nabi Muhammad SAW

Ku persembahkan karya kecil ini buat orang – orang teristimewa di hatiku,, kedua orang hebat,  
yang selalu menyebut namaku dalam doanya, selalu memberikan semangat, selalu ada disaat suka  
dan duka ku, yaitu Ayahanda Serma Abdul Rasis dan Ibunda Etyati, S.Pd, terimakasih yang  
terdalam dari ku dan tanpa Ayah dan Ibu aku tidak akan berhenti sampai disini.Aku akan terus  
berjuang menuju kesuksesan, doa dan ridho dari mu selalu ku harapkan.

Buat adik-adik ku, Andreas dan Arland , terimakasih atas doa dan dukungannya, semoga kalian  
cepat menyusul jejak kakak, agar kita bisa membahagiakan Ayah dan Ibu Amin.

Terimakasih yang seluasnya untuk kedua pembimbingku Bapak Dr. Ir. Endry Martius, M.Sc dan  
Ibu Vanny Indah Mutiara, SP, MEM atas semua saran, semangat, arahan dan bimbingannya,  
terimakasih juga untuk kesabaran dan waktu yang telah bapak dan ibu curahkan, hal itu sangat  
berarti bagi ku.

Terimakasih juga untuk Bapak Ibu penguji Bapak Prof. Ir. Yonanzia, M.Sc, Ph.D , Bapak Ir. Yusri  
Usman, MSI dan Ibu Ir. Zelfi Zakir, MSI atas semua saran dan masukkannya demi tercapainya  
kesempurnaan skripsi ini.

Buat teman-temanku tersayang Leonita Intan Suri SP, M. Fathwan MJ SP, Dian Febriansyah SP,  
Indra Naswardi SP, Bebalazi Gea SP, Adfri Adzarsyam SP, siska ulami, Jefriandi, Vina, puja,  
esty, aseh (cepat menyusul teman-teman), Syl Quratul 'Aini SP, Yosda Ayu ningstih SP, kak meli  
SP, kak isse SP, bang jufius SP, bang Zulqadri SP, Iova SP, yulia S.si, terimakasih untuk  
Rebersamaannya.... Teristimewa buat Nigo Hary Manggala, SH terimakasih untuk support dan  
semangatnya sampai detik ini, ingat Allah SWT meridhoi semua yang diawali dengan niat yang baik,  
tetap semangat meraih impian..

Terakhir untuk seluruh jurusan sosial ekonomi, teman - temanku satu bimbingan, dan satu angkatan  
AGRJBSNIS yang tak dapat ku tulisiskan satu persatu, cepat menyusul, the way to success.....

Dengan segala kerendahan hati....  
Kupersembahkan karya kecil ku ini  
Buat mereka yang berarti dalam hidupku  
Dengan niat suci dari orang – orang terkasihku  
Telah mengantarkanku kedepan pintu gerbang masa depan  
Semoga ku berhasil meraih impian dan asa, Amin Ya Allah....Ya Rabb...  
Tanpa Rahmat-Mu dan pengorbanan mereka semua  
Ku sadari bahwa aku takkan mampu menjalani ini semua  
Harapanku....  
Semoga skripsi ini berguna bagi kita semua.....  
Amin.... Ya Rabbal alamin



## **BIODATA**

Penulis dilahirkan di Pariaman, Sumatera Barat pada tanggal 14 April 1989 sebagai anak pertama dari tiga bersaudara, dari pasangan Serma Abdul Rais dan Eliyati, S.Pd. Pendidikan Taman Kanak-kanak (TK) ditempuh di TK Kartika 1-59 Pariaman (1994-1995). Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SDN 029 Kp.Baru, Pariaman (1995-2001). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SMP Negeri 2 Pariaman (2001-2004). Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMA N 1 Pariaman, lulus pada tahun 2007. Pada tahun 2007 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Jurusan Sosial Ekonomi Program Studi Agribisnis.

Padang, Agustus 2012

Yona Elrisa Putri



## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan berkah, rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisa Fungsi Tataniaga Pada Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang Dalam Pemasaran Komoditi Hortikultura Di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh Sumatera Barat”**.

Untuk itu pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Ir. Endry Martius, M.Sc selaku dosen pembimbing I dan Ibu Vonny Indah Mutiara, SP. MEM selaku dosen pembimbing II yang telah memberi petunjuk, saran dan pengarahan dari penyusunan proposal, dalam penelitian sampai penyusunan skripsi. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan, Ketua serta Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, seluruh dosen, karyawan Fakultas Pertanian yang telah memberikan dorongan, semangat, dan bantuan yang berharga selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang dan kepada pihak-pihak yang membantu dalam penulisan dalam pengumpulan data dan penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, Penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari segala pihak guna untuk perbaikan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

*Wassalamualaikum Wr.Wb.*

Padang, Agustus 2012

Y.E.P



## DAFTAR ISI

	<u>Halaman</u>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xiii</b>
<b>I. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	8
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
2.1. Gambaran Umum Sub Terminal Agribisnis (STA) .....	9
2.2. Saluran Tataniaga .....	12
2.3. Fungsi Tataniaga .....	14
2.4. Efisiensi Pemasaran .....	15
2.5. Lembaga Tataniaga .....	16
2.6. Margin Tataniaga .....	17
2.7. Penelitian Terdahulu .....	18
<b>III. METODE PENELITIAN .....</b>	<b>19</b>
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian .....	19
3.2 Metode Penelitian .....	19
3.3 Metode Pengambilan Sampel .....	20
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	21
3.5 Data Yang Dikumpulkan .....	21
3.6 Variabel yang Diamati .....	22



3.7 Analisis Data .....	23
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>25</b>
4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian .....	25
4.2 Profil Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang .....	26
4.2.1 Sejarah Berdirinya STA Baliak Mayang .....	26
4.2.2 Struktur Organisasi .....	27
4.2.3 Keanggotaan .....	29
4.3 Lembaga Tataniaga .....	31
4.3.1 STA Baliak Mayang .....	32
4.3.2 Pedagang Besar .....	34
4.3.3 Pedagang Pengecer .....	34
4.3.4 Konsumen .....	35
4.4 Saluran Tataniaga Melalui STA Baliak Mayang .....	35
4.5 Volume Dan Harga Komoditi Hortikultura .....	39
4.6 Pelaksanaan Fungsi Tataniaga Melalui STA Baliak Mayang .....	42
<b>V. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>54</b>
5.1 Kesimpulan .....	54
5.2 Saran .....	55
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>56</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>59</b>



## DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Analisa Fungsi Tataniaga .....	24
2. Identitas Petani Sampel Usahatani Tanaman Hortikultura Melalui Sta Baliak Mayang .....	30
3. Identifikasi Pedagang Sampel .....	32
4. Volume Penjualan Dari Petani Anggota Dan Mitra Ke STA Baliak Mayang .....	37
5. Volume Penjualan Dari Pedagang Besar Ke Pasar Lokal Dan Pasar Antar Daerah .....	38
6. Analisa Fungsi Pertukaran Melalui STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh .....	42
7. Analisis fungsi fisik Melalui STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh .....	44
8. Analisis fungsi fasilitas Melalui STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh .....	45

## DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Struktur Organisasi Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang ....	28
2. Skema Saluran Pemasaran dan Persentase Penjualan Hasil Komoditi Hortikultura Melalui STA Baliak Mayang .....	36



## DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Sub Terminal Agribisnis (STA) Yang Ada Di Kota Payakumbuh .....	59
2. Potensi Hasil Sayur – Sayuran Yang Dapat Dipasarkan Setiap Harinya Di STA Baliak Mayang .....	60
3. Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Tigo Sapilin Pada Sta Baliak Mayang .....	61
4. Identitas Petani Sampel Anggota Tetap STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	62
5. Identitas Petani Sampel Yang Bermitra Dengan STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	63
6. Identitas Pedagang Tetap Pada STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	64
7. Identitas Pedagang Pengecer Yang Membeli Pada Pedagang Besar ....	65
8. Alamat – Alamat Sub Terminal Agribisnis Di indonesia .....	67
9. Proses Pengemasan Yang Dilakukan Oleh STA Baliak Mayang .....	68
10. Informasi Pemasaran STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	69
11. Volume Penjualan Pada Petani Yang Bergabung Dengan STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	70
12. Volume Penjualan Petani Yang Bermitra Dengan STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	71
13. Harga Penjualan Komoditi Hortikultura STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	72
14. Informasi Pemasaran Pada Tiap-Tiap Pedagang Tetap STA Baliak Mayang .....	73
15. Volume Pembelian Komoditi Hortikultura Pada STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	74
16. Harga Pembelian Komoditi Hortikultura Pada STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur .....	75
17. Jumlah Pembelian Pada Petani Yang Tergabung Dengan STA Baliak	

Mayang .....	76
18. Jumlah Penjualan Pada Pedagang Tetap Pada STA Baliak Mayang ...	77
19. Matrik Set Data Penelitian .....	78



**ANALISA FUNGSI TATANIAGA PADA SUB TERMINAL AGRIBISNIS  
(STA) BALIAK MAYANG DALAM PEMASARAN KOMODITI  
HORTIKULTURA DI KELURAHAN PADANG ALAI, KECAMATAN  
PAYAKUMBUH TIMUR, KOTA PAYAKUMBUH, SUMATERA BARAT**

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari-Maret 2012. Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan saluran tataniaga dan menganalisa peran STA Baliak Mayang dalam tataniaga komoditi hortikultura di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dan kuisioner dengan petani dan pedagang sampel. Data sekunder diperoleh dari Dinas Pertanian, Badan Pusat Statistik, studi kepustakaan dan STA Baliak Mayang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa STA telah membantu memasarkan hasil panen petani hortikultura di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh. Terdapat sejumlah lembaga tataniaga yang terlibat dalam pemasaran tersebut diantaranya petani menjalankan fungsi penjualan dan pengangkutan. STA menjalankan fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi penyimpanan, fungsi standarisasi dan grading, fungsi resiko, fungsi informasi pasar dan fungsi pembiayaan. Pedagang besar menjalankan fungsi pembelian dan penjualan, fungsi penyimpanan, pengangkutan, pembiayaan, dan informasi pasar. Pedagang pengecer menjalankan fungsi pembelian dan penjualan, penanggungan resiko, pembiayaan, standarisasi dan grading, serta informasi pasar. Konsumen Akhir hanya menjalankan fungsi pertukaran berupa kegiatan pembelian dan fungsi fasilitas berupa kegiatan informasi pasar.

**ANALYSIS THE FUNCTION OF AGRIBUSINESS BALIAK MAYANG IN  
MARKETING HORTICULTURAL COMMODITIES IN PADANG  
ALAI, EASTERN PAYAKUMBUH DISTRICT, PAYAKUMBUH CITY,  
WEST SUMATRA**

**ABSTRACT**

This research was conducted from February to March 2012. The purpose of this study is to describe and to analyze the role of marketing channel of STA Baliak Mayang in Eastern Payakumbuh district.

The method used was case study method. The data used in this study was primary and secondary data. Primary data were obtained from interviews and questionnaires from farmers and traders. Secondary data were obtained from related institutions.

The results showed that STA Baliak Mayang helped farmers in marketing their horticultural products. There are a number of agencies involved in marketing channel. zfarmers, STA, wholesalers, retailers, and consumens. Farmers play the functions of sales and transportation. STA run purchasing function, sales function, storage function, standardization and grading function, risk function, the market information function and financing functions. Wholesalers play purchases and sales function, storing, transporting, financing, and market information functions. Retailers perform the function of buying and selling, underwriting risk, financing, standardization and grading, as well as market information. Consumers only perform the function purchasing and facilities functions of market information activities.



## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Pembangunan pertanian diartikan sebagai rangkaian berbagai upaya untuk meningkatkan pendapatan petani, menciptakan lapangan kerja, mengentaskan kemiskinan, memantapkan ketahanan pangan dan mendorong pertumbuhan ekonomi wilayah. Pemerintah melaksanakan perannya sebagai stimulator dan fasilitator yang mendorong tumbuhnya kegiatan ekonomi dan sosial para petani agar memberikan manfaat bagi peningkatan pendapatan dan kesejahteraannya (Saswita, 2010).

Pertanian merupakan sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian. Peranan pertanian antara lain adalah (1) menyediakan kebutuhan pangan yang diperlukan masyarakat untuk menjamin ketahanan pangan, (2) menyediakan bahan baku industri, (3) sebagai pasar potensial bagi produk-produk yang dihasilkan oleh industri, (4) sumber tenaga kerja dan pembentukan modal yang diperlukan bagi pembangunan sektor lain, (5) sumber perolehan devisa, (6) mengurangi kemiskinan dan peningkatan ketahanan pangan, dan (7) menyumbang pembangunan perdesaan dan pelestarian lingkungan hidup (Harianto, 2007).

Menjalani kegiatan pertanian bukan hanya sebatas memproduksi atau melakukan kegiatan pertanian baik budidaya tanaman dan beternak sehingga memperoleh hasil yang melimpah, tetapi dibalik itu bagaimana pemasaran hasil pertanian agar hasil pertanian tersebut menguntungkan dari segi ekonomi. Produktivitas pertanian yang tinggi akan menjadi sia-sia jika tidak sepenuhnya dapat diserahkan pada pasar. Oleh karena itu pemasaran hasil pertanian menjadi kata kunci dalam kegiatan pertanian.

Pemasaran dalam kegiatan pertanian memainkan peran ganda. Pertama, berperan sebagai sumber terbentuknya harga produk pertanian, yang mempertemukan kepentingan produsen dengan konsumen. Kedua, menjadi media perpindahan fisik dari titik produksi (petani atau produsen) ke tempat pembelian (konsumen). Namun untuk dapat memainkan kedua peran tersebut petani sering menghadapi beberapa

kendala, salah satu penyebab timbulnya berbagai masalah pemasaran hasil pertanian berhubungan dengan sifat dan ciri khas produk pertanian, yaitu pertama, volume produksi yang kecil karena diusahakan dengan skala usaha kecil (*small scale farming*). Kedua, produksi bersifat musiman sehingga hanya tersedia pada waktu-waktu tertentu. Ketiga, lokasi usaha tani yang terpencar-pencar sehingga menyulitkan dalam proses pengumpulan produksi. Keempat, sifat produksi pertanian yang mudah rusak, berat dan memerlukan banyak tempat.

Masalah pemasaran hasil pertanian itu dapat diubah, jika perubahan harga pada salah satu tingkat pasar disalurkan atau ditransfer ke pasar lain sehingga pasar menjadi terpadu atau terintegrasi. Dalam struktur pasar persaingan sempurna, perubahan harga pada pasar acuan akan ditransfer secara sempurna (100%) ke pasar pengikut, yakni di tingkat petani. Integrasi pasar akan tercapai jika terdapat informasi pasar yang memadai dan disalurkan dengan cepat ke pasar lain sehingga partisipan yang terlibat di kedua tingkat pasar (pasar acuan dan pasar pengikut) memiliki informasi yang sama.

Goletti, Ahmed and Farid, 1994 dalam Anindita, 2008 menyatakan bahwa pasar-pasar dapat terintegrasi atau tidak akan dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut: (1) infrastruktur pasar, meliputi: transportasi, komunikasi, kredit dan fasilitas penyimpanan yang ada di pasar, (2) kebijakan pemerintah yang mempengaruhi sistem pemasaran, misalnya: pengetatan perdagangan, regulasi-regulasi kredit dan regulasi-regulasi transportasi, (3) ketidakseimbangan produksi antar daerah sehingga terdapat pasar surplus (hanya mengekspor ke pasar lain) dan pasar defisit (hanya mengimpor dari pasar lain) dan (4) supply shock seperti banjir, kekeringan, penyakit akan mempengaruhi kelangkaan produksi yang terlokalisasi sedangkan hal-hal tak terduga lain seperti aksi mogok akan mempersulit transfer komoditi.

Ancaman inilah yang bukan hanya membuat industri dalam negeri bisa kembang kempis, tetapi sudah mencapai tahap pengambilalihan margin pada rantai distribusi yang seharusnya bisa memberdayakan ekonomi lokal yang kini sudah dipegang langsung para pelaku ekonomi dari negeri seberang yang tak lain adalah pelaku ekonomi global juga. Tetapi jika diamati dengan seksama, peningkatan



produksi pertanian dapat dikatakan cukup berhasil. Hanya saja peningkatan produksi tidak selalu diikuti dengan peningkatan pendapatan petaninya. Bahkan ada kecenderungan pendapatan petani semakin menurun, jika dibandingkan dengan peningkatan produk industrinya. Karena itu konsep atau paradigma pembangunan pertanian yang hanya meningkatkan produksi tanpa meningkatkan pendapatan petaninya perlu dikoreksi, karena itu pula perlu dikembangkan paradigma baru azas pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan sekaligus masyarakat Indonesia. Paradigma baru itu adalah pendekatan agribisnis (Saragih, 2004).

Konsep agribisnis sebenarnya adalah suatu konsep yang utuh, mulai dari proses produksi, mengolah hasil, pemasaran dan aktivitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian. Konsep agribisnis merupakan suatu sistem kegiatan usaha di bidang pertanian yang bernuansa dagang, yang terdiri dari multi-subsistem (pelaku) dimana masing-masing subsistem mempunyai kegiatan spesifik namun saling tergantung satu dengan yang lain, artinya satu subsistem tidak dapat berjalan dengan baik tanpa peranan subsistem yang lain. Salah satunya bisa diterapkan pada Sub Terminal Agribisnis (STA) (Gumbira dan Haritz, 2001).

Sub Terminal Agribisnis (STA) merupakan perwujudan atas fenomena yang selama ini berkembang dalam tatanan pemasaran komoditas pertanian dan sekaligus sebagai bagian dari rangkaian kegiatan agribisnis, dimana selama ini pemasaran komoditas pertanian pada umumnya mempunyai mata rantai tataniaga yang panjang, mulai dari petani produsen, pedagang pengumpul, pedagang besar hingga menyebabkan kecilnya keuntungan yang diperoleh petani serta konsumen membayar lebih mahal dari harga yang selayaknya ditawarkan sehingga biaya pemasaran dari produsen (petani) ke konsumen akhir menjadi cukup tinggi sehingga hal ini merugikan bagi petani (Badan Agribisnis Departemen Pertanian, 2000).

Dengan demikian konsep membangun dan mengembangkan STA sebagai suatu infrastruktur pasar yang tidak saja sebagai tempat transaksi jual beli, namun juga wadah yang dapat mengkoordinasi berbagai kepentingan pelaku agribisnis seperti sarana prasarana pengemasan, sortasi, grading, penyimpanan, ruang pameran,

transportasi, pelatihan, serta merupakan tempat untuk saling berkomunikasi bagi pelaku agribisnis di dalam mengantisipasi berbagai masalah yang dihadapi (Setiajie, 2004).

Dengan adanya STA ini diharapkan bisa menjadi wahana bagi petani dan kelompok tani untuk mengembangkan wawasan dan meningkatkan jiwa wirausaha dalam bidang agribisnis. Hal ini penting dan strategis terutama bila dikaitkan dengan masalah globalisasi ekonomi dan liberalisasi perdagangan. Melalui STA dapat dimanfaatkan untuk membangun dan mengembangkan profesionalisme melalui pertukaran informasi, apresiasi, kemitraan bisnis, dan promosi terutama bagi petani, kelompok tani, dan pihak-pihak terkait lainnya (Sinaga, 2010).

Dalam hal ini karakteristik yang membedakan Sub Terminal Agribisnis (STA) dengan lembaga – lembaga lain nya adalah yang mengelola dan yang memproduksi Sub Terminal Agribisnis (STA) adalah petani itu sendiri, sehingga hal ini bisa menguntungkan petani. Selain itu pada STA terdapat sistem *grading* pada komoditi timunnya. Dimana *Grading* adalah klasifikasi hasil-hasil pertanian ke dalam golongan mutu yang berbeda-beda, masing-masing dengan nama dan etiket tertentu. Oleh karena itu peluang agribisnis melalui Lembaga STA ini dalam jangka panjang sangat besar. Untuk itu penelitian ini penting dilakukan agar bisa dilihat menguntungkan atau tidaknya saluran tataniaga melalui STA dalam memasarkan komoditinya untuk meningkatkan kesejahteraan petani.

## 1.2. Perumusan Masalah

STA Baliak Mayang terbentuk pada tanggal 1 Januari 2008 atas swadaya dan kerja sama Kelompok Tani Baliak Mayang yang ada di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh. Kelompok tani ini tergabung dalam gabungan kelompok tani (GAPOKTAN) Tigo Sapilin (Lampiran 3). Potensi lahan yang dikembangkan oleh petani yang bergabung dengan STA Baliak Mayang adalah komoditi hortikultura.

Hasil komoditi petani yang tergabung dan bermitra dengan STA bila dilihat dari distribusinya, sudah mengarah kepada pasar (*market oriented*). Semua produksi ditampung di Sub Terminal Agribisnis yang akan di jual pada pedagang. Faktor yang



mendorong petani untuk menjual cepat hasil komoditinya yaitu agar tidak mengalami kerugian karena komoditi yang dihasilkan bisa busuk jika terlalu lama disimpan. Hal ini lah yang selalu menjadi kendala bagi petani. Jika komoditi yang di jual tidak datang tepat waktu di kota pedagang yang berada di luar Sumatra Barat maka akan di kembalikan lagi dengan mengganti uang yang telah dibayar dimuka sebanyak 2 kali lipat dan itu bisa merugikan petani. Hal ini telah disepakati oleh petani dan pedagang besar.

Sub Terminal Agribisnis (STA) merupakan lembaga pemasaran yang memerankan fungsi "*Business Leader*" bagi pelaksanaan manajemen rantai pasokan sehingga produk petani dapat didistribusikan ke sentra konsumen secara efisien. Aktifitas STA adalah memberikan pelayanan pemasaran dan peningkatannilai tambah produk kepada Petani / Kelompok Tani / Gabungan Kelompok Tani /Asosiasi Petani maupun pelaku usaha lainnya, agar dapat membantu peningkatan nilai tambah maka STA harus dilengkapi dengan berbagai sarana pemasaran seperti alat grading, *packaging house*, sarana informasi, informasi pasar, outlet tempat transaksi dan sarana lainnya.

Pendirian STA bertujuan untuk meningkatkan efisiensi pasar karena pasar yang lama dianggap tidak efisien. Hal ini sesuai dengan tujuan Sub Terminal Agribisnis yaitu untuk meningkatkan harga jual petani, dengan cara memotong mata rantai perdagangan dan menciptakan transparansi harga yang nantinya berdampak pada peningkatan pendapatan petani. Tetapi, seringkali pemerintah hanya memperhatikan sarana dan prasarana fisik dalam persyaratan pendirian pasar baru, tetapi tidak memperhatikan bagaimana berjalannya perubahan sistem pemasaran di pasar yang baru sehingga tujuan meningkatkan harga jual petani tidak dapat terealisasi (Profil STA Kota Payakumbuh, 2009). STA merupakan cerminan dari pasar monopoli karena mampu menjadi pembuat harga (*price taker*) dan dapat mengubah pasar dari pasar monopsoni dimana konsumen lah yang menjadi pembuat harga karena petani awalnya bergantung pada permintaan dari pembeli.

Banyak sedikitnya lembaga pemasaran dan aktivitas yang dilakukan dapat mempengaruhi *share* harga yang diterima petani produsen dan harga yang dibayarkan

oleh konsumen karena disamping mengeluarkan biaya mereka juga mengambil keuntungan. Pembagian keuntungan antara lembaga pemasaran yang terlibat yaitu pedagang, pengumpul dan pengecer juga tidak adil. Akibatnya, distribusi margin pemasaran, pembagian keuntungan dengan biaya pada masing-masing lembaga pemasaran tidak merata. Tidak meratanya distribusi margin merupakan salah satu indikator bahwa sistem pemasaran belum efisien (Anindita, 2008).

Hamim (1989) dalam Sahari dan Masyafak (2002) menjelaskan bahwa margin pemasaran terdiri atas dua komponen, yaitu biaya pemasaran (*marketing cost*) dan keuntungan pemasaran (*marketing profit*). Biaya pemasaran terdiri atas pengeluaran petani untuk keperluan pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksinya dan jumlah pengeluaran oleh lembaga pemasaran serta laba yang diterima oleh badan yang bersangkutan. Kegiatan pemasaran tercakup ke dalam kegiatan dan usaha yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik dari barang hasil produksi dan barang kebutuhan dari tangan produsen ke konsumen, termasuk kegiatan yang menghasilkan perubahan bentuk dari barang yang ditujukan untuk lebih mempermudah penyaluran dan memberikan kepuasan kepada konsumen. Setiap kegiatan tersebut memerlukan pengeluaran dan total pengeluaran tersebut dinamakan biaya pemasaran.

Oleh sebab itu, pada akhirnya pendirian STA harus mampu menurunkan biaya pemasaran dan meningkatkan keuntungan bagi pelaku pasar termasuk produsen. Lembaga pemasaran memegang peranan penting dalam menentukan saluran pemasaran. Soekartawi (1989) mengatakan bahwa fungsi lembaga pemasaran, berbeda satu dengan yang lain dicirikan oleh aktivitas yang dilakukan maupun skala usahanya. Dalam proses penyampaian barang dari produsen ke konsumen diperlukan berbagai kegiatan atau tindakan lembaga pemasaran yang dapat memperlancar proses penyampaian barang yang bersangkutan. Hal ini juga terjadi pada kelembagaan tradisional, di mana para pedagang besar bisa langsung datang ke petani atau ke pedagang desa untuk memperoleh komoditas yang diperlukan karena adanya hubungan sosial yang dekat sehingga petani tidak mengeluarkan tambahan biaya transportasi. Kemudahan transaksi yang ditawarkan oleh suatu kelembagaan akan



mendorong petani untuk menjual hasil produksinya pada kelembagaan tersebut. Karena itu, kelembagaan baru seringkali tidak mampu berkembang karena kelembagaan yang lama sudah berjalan lebih efisien.

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi, petani perlu didorong untuk memanfaatkan peluang yang ada, di antaranya meningkatkan produktivitas, dan menempuh saluran pemasaran yang pendek, bahkan diupayakan untuk berhubungan langsung dengan industri pangan dan pakan (Yonekura, 1995). Alur pemasaran/tataniaga turut menentukan pendapatan petani. Semakin panjang alur tataniaga dari petani produsen ke konsumen akhir semakin menurun pendapatan yang diperoleh petani produsen. Dengan rumusan masalah diatas, maka timbul pertanyaan :

- a. Bagaimana saluran tataniaga komoditi hortikultura yang terlibat dalam STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh?
- b. Bagaimana fungsi STA Baliak Mayang dalam tataniaga komoditi hortikultura di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh

Dari latar belakang dan perumusan masalah tersebut diatas, penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian tentang saluran tataniaga di Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang di Kota Patakumbuh. Penelitian ini penulis beri judul **“Peran Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang Dalam Tataniaga Komoditi hortikultura Di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh Sumatera Barat”**.

### 1.3. Tujuan Penelitian

- a. Mendeskripsikan saluran tataniaga komoditi hortikultura yang terlibat dengan STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh
- b. Menganalisa fungsi STA Baliak Mayang dalam tataniaga komoditi hortikultura di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi :

- a. Sebagai bahan informasi bagi petani dalam mengembangkan usahatani
- b. Sebagai bahan informasi dan masukan kepada Pemerintah Daerah Kota Payakumbuh dalam merancang kebijakan yang berhubungan dengan pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA) di Kota Payakumbuh
- c. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan penulisan yang berkaitan dengan pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA)



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Gambaran Umum Sub Terminal Agribisnis (STA)

#### 2.1.1. Pengertian Sub Terminal Agribisnis (STA)

Menurut Departemen Pertanian (2000), Sub Terminal Agribisnis (STA) merupakan infrastruktur pemasaran untuk transaksi jual beli hasil-hasil pertanian, baik untuk transaksi fisik (lelang, langganan, pasar spot), maupun non fisik (kontrak, pesanan, *future market*). STA diharapkan dapat berfungsi pula untuk pembinaan peningkatan mutu produksi sesuai dengan permintaan pasar, pusat informasi, promosi, dan tempat latihan atau magang dalam upaya pengembangan peningkatan sumber daya manusia.

Tujuan STA adalah untuk menciptakan sistem pasar persaingan sempurna, memperpendek rantai tataniaga, meningkatkan nilai tambah produk dan meningkatkan posisi tawar (*bargaining position*) pelaku agribisnis. Berdasarkan konsep yang dikeluarkan oleh Badan Agribisnis Departemen Pertanian, ditegaskan bahwa konsep dasar mengembangkan STA sebagai suatu infrastruktur pasar, tidak saja sebagai tempat transaksi jual beli, namun juga merupakan wadah yang dapat mengakomodasi berbagai kepentingan pelaku agribisnis seperti sarana dan prasarana pengemasan, sortasi, grading, penyimpanan, ruang pamer (*operation room*), transportasi, pelatihan, tempat untuk saling berkomunikasi bagi para pelaku agribisnis dan mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi.

Sarana dan prasarana yang harus disediakan di STA meliputi antara lain : (1) kantor pengelola, (2) bangunan operasional yang terdiri dari tempat bongkar muat produk, tempat penampungan, ruang pencucian, sortasi dan pengemasan, gudang, cool room, (3) lapangan parkir, (4) perkantoran dan Bank, (5) ruang pelatihan/ serba guna dan (6) rumah makan.

Karakteristik STA dan batasannya juga dikemukakan oleh Tambunan (2001), bahwa STA adalah untuk membantu transparansi pasar dengan cara kompilasi informasi tentang harga, serta jumlah penawaran dan permintaan yang sangat bermanfaat bagi pihak manajemen pasar sehingga dapat menentukan tujuan dan

waktu penjualan. Informasi ini memungkinkan produsen mengundur panen atau menyimpan produknya sampai harga lebih baik hingga fasilitas transportasi tersedia. Selain itu dapat membantu untuk membuat perencanaan produksi jangka panjang. Secara teoritis, peningkatan transparansi pasar dapat bertindak sebagai pemicu berfungsinya suatu pasar, membaiknya persaingan dan meningkatnya adaptasi untuk memenuhi kebutuhan penawaran dan oportuniti pasar. Penekanan dari adanya STA dititikberatkan untuk lebih mempertimbangkan manfaat terhadap pertumbuhan dan perkembangan wilayah pedesaan.

Sasaran utama pembangunan Sub Terminal Agribisnis (STA) pada dasarnya adalah untuk meningkatkan nilai tambah bagi petani dan pelaku pasar, disamping untuk mendidik petani untuk memperbaiki kualitas produknya sekaligus mengubah pola pikir kearah agribisnis serta menjadi salah satu pendapatan asli daerah (PAD) disamping untuk mengembangkan akses pasar (Badan Agribisnis Departemen Pertanian, 2000; Sukmadinata, 2001).

Pengelolaan STA, menurut Sukmadinata (2001) dapat dilakukan oleh koperasi pelaku agribisnis, dalam hal ini petani, nelayan, pengolah, dan pedagang, gabungan dari koperasi pelaku agribisnis dengan pemerintah daerah atau bahkan bisa dilakukan hanya oleh pemerintah daerah. Pengelolaan juga dapat dilakukan oleh pengusaha swasta, baik nasional maupun asing, atau bahkan gabungan dari swasta asing dan nasional dengan koperasi. Begitu pula dengan BUMD serta gabungan dari pelaku pasar agribisnis lainnya. Dengan demikian, pengelolaan STA dapat ditentukan sesuai dengan kepentingan serta kesepakatan dari para pelaku agribisnis di dalamnya.

Sub Terminal Agribisnis (STA), menurut Badan Agribisnis Departemen Pertanian (2000) merupakan infrastruktur pemasaran untuk transaksi jual beli hasil-hasil pertanian, baik untuk transaksi fisik (lelang, langganan, pasar *spot*) maupun non fisik (kontrak, pesanan, *future market*). STA diharapkan berfungsi pula untuk pembinaan peningkatan mutu produksi sesuai dengan permintaan pasar, pusat informasi, promosi dan tempat latihan atau magang dalam upaya pengembangan peningkatan sumberdaya manusia.



Pemasaran yang terjadi di STA diharapkan lebih efisien dibandingkan dengan pemasaran di pasar-pasar biasa. Kegiatan jual beli yang berlangsung di STA terjadi antara penjual produk hortikultura sayuran dataran tinggi dalam hal ini produsen (petani) atau pedagang pengumpul dengan pembeli baik pedagang besar maupun konsumen dengan cara negosiasi (tawar menawar) dengan patokan harga dari petani, sehingga diharapkan petani tidak dirugikan.

Sebagai pelaku bisnis maka petani harus mampu melakukan manajemen bisnis dengan baik agar bisnisnya dapat berkembang. Dengan kata lain petani harus mampu melakukan kegiatan produksi dan pemasaran produk yang dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Petani diuntut untuk dapat mengatur penggunaan faktor produksi secara efisien untuk menekan biaya produksi dan mengetur jenis produk yang dihasilkan serta volume penjualannya untuk mendapatkan harga jual yang menguntungkan. Disamping itu juga petani harus mampu mengelola modalnya dengan baik dan mengadopsi teknologi produksi dan pemasaran untuk menjamin kegiatan usaha secara berkesinambungan (Irawan, 2003).

Dalam rangka peningkatan kualitas manajemen petani maka pengelolaan usaha produksi sebaiknya dilakukan secara kolektif dalam bentuk kelompok - kelompok petani, mengingat pembentukan keputusan yang bersifat kolektif adalah lebih penting dari pada pelaksanaan kegiatan secara kolektif. Pengembangan usaha agribisnis secara kolektif itu juga sangat berguna untuk menekan biaya pengedaan sarana produksi dan biaya pemasaran akibat peningkatan skala usaha disamping meningkatkan posisi tawar petani dalam pembentukan harga (Irawan, 2003).

Fungsi pasar lelang/Sub Terminal Agribisnis (STA) dalam hal ini adalah untuk mempertemukan antara pedagang (pembeli) kepada komoditas yang ditawarkan oleh kelompok tani. Tampak bahwa peran penting Pasar Lelang/STA sangat terkait dengan informasi harga pasar yang terjadi dengan patokan ditingkat pasar induk. Untuk itu jumlah luas tanah (pola tanam) dan perkiraan produksi harus didata dan diketahui sebelumnya, sehingga para pedagang mendapatkan informasi yang jelas (Setiajie, 2004).

Fungsi lain dari STA adalah melakukan fungsi pelelangan atau mengatur sepenuhnya proses transaksi antara petani yang diwakili kelompok tani dengan beberapa pedagang, melalui ketentuan yang sudah disepakati sebelumnya. Selain memberikan informasi harga dan menjembatani proses transaksi tersebut, Pasar Lelang/STA harus juga menjadi lembaga keuangan, dalam merekomendasikan jumlah modal yang dibutuhkan sesuai dengan jumlah produksi yang dapat dijual/dipasarkan (Setiajie, 2004).

Dengan demikian Pasar Lelang/STA akan bisa menjembatani permodalan petani serta memberikan alternative bagi petani yang secara bertahap keluar dari ketergantungannya kepada pemodal sebelumnya. Diharapkan petani lebih bebas memasarkan produknya melalui Pasar Lelang/STA (Setiajie, 2004).

Pola pendekatan kebijakan ini memang cukup signifikan bagi pengembangan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan petani. Kebutuhan pasar bagi produk-produk pertanian (hortikultura) akan tertampung dan terpasarkan. Lokasi STA yang relative strategis dan dapat dijangkau dengan mudah bagi penjual (petani) dan pembeli. Dengan sistem pengelolaan yang sederhana dan tanpa campur tangan pihak luar, menjadikan mata rantai birokrasi menjadi efisien. Selain itu, dengan model Sub Terminal Agribisnis (STA) ini petani selaku penjual dapat membantu margin (patokan) harga terhadap produk mereka. Sehingga kesejahteraan petani akan lebih meningkat.

## **2.2 Saluran Tataniaga**

Saluran tataniaga yaitu kelompok semua perusahaan dan individu-individu yang bekerjasama untuk memproduksi, mendistribusikan, dan mengkonsumsi barang atau jasa yang diproduksi oleh produsen tertentu. Perantara tataniaga merupakan lembaga yang memberikan kemudahan pendistribusian komoditi ke pasaran terakhir. Peranan lembaga inilah yang pada umumnya menentukan bentuk dari saluran tataniaga (Winardi, 1989).

Menurut Hamid (1994) saluran tataniaga yang digunakan untuk menyampaikan suatu produk kepada konsumen bisa secara langsung ataupun menggunakan



perantara. Saluran tataniaga dapat dikarakteristikkan dengan jumlah tingkat saluran.

Adapun jenis saluran tataniaga untuk produk pertanian adalah :

1. Saluran tingkat nol (saluran tataniaga langsung)
2. Saluran tingkat satu terdiri dari satu perantara penjual
3. Saluran tingkat dua terdiri dari dua pedagang perantara
4. Saluran tingkat tiga terdiri dari tiga pedagang perantara

Jalur tataniaga hasil pertanian adalah saluran yang digunakan petani produsen untuk menyalurkan hasil pertanian dari produsen sampai ke konsumen. Lembaga-lembaga yang ikut aktif dalam saluran ini adalah petani produsen, pedagang pengumpul, pedagang besar, pengecer, dan konsumen. Setiap lembaga tataniaga ini melakukan fungsi-fungsi tataniaga seperti: membeli dari petani (produsen) menjual kepada pedagang berikutnya, mengangkat, mensortir, menyimpan, dan lain-lain (Rahardi, 2003).

Sistem tataniaga adalah kumpulan lembaga-lembaga yang secara langsung dan tidak langsung terlibat dalam kegiatan pemasaran barang dan jasa, yang saling mempengaruhi dengan tujuan mengalokasikan sumber daya langkah secara efisien guna memenuhi kebutuhan manusia sebanyak-banyaknya. Komponen-komponen sistem tataniaga tersebut adalah para produsen, penyalur dan lembaga-lembaga lainnya yang secara langsung maupun tidak langsung terlibat dalam proses pertukaran barang dan jasa (Radiosunu, 1995).

Kegiatan tataniaga adalah sebagian dari kegiatan distribusi. Distribusi menimbulkan suatu kesan seolah-olah orang-orang yang bergerak didalam bagian ini bersifat statis, menunggu saja apa yang akan mereka peroleh dari produsen untuk dibagi-bagikan lagi kepada konsumen. Sedangkan marketing (tataniaga) sebaliknya bersifat dinamis karena tataniaga mencakup semua persiapan, perencanaan dan penelitian dari segala sesuatu yang bersangkutan dengan perpindahan, peralihan milik atas sesuatu barang atau jasa serta pelaksanaan perpindahan dan peralihan tersebut (Sihombing, 2005).



### 2.3 Fungsi Tataniaga

Menurut Downey (1992), pemasaran dapat didefinisikan sebagai telaah terhadap aliran produk secara fisis dan ekonomi, dari produsen melalui pedagang perantara. Pemasaran melibatkan banyak kegiatan yang berbeda, yang menambah nilai produk pada saat produk bergerak melalui sistem tersebut.

Dalam proses pengaliran barang dari produsen ke konsumen terdapat beberapa fungsi pemasaran yang harus dilakukan. Fungsi pemasaran ini adalah semua jasa-jasa/ kegiatan dan tindakan yang diberikan dalam proses pengaliran barang dari produsen ke tangan konsumen (Teken dan Asnawi, 2003).

Tataniaga merupakan suatu proses daripada pertukaran yang mencakup serangkaian kegiatan yang tertuju untuk memindahkan barang-barang atau jasa-jasa dari sektor produksi ke sektor konsumsi. Kegiatan ini disebut-kegiatan ini disebut fungsi tataniaga (Hamid, 1994).

Ada tiga tipe fungsi pemasaran menurut Hamid (1994) yaitu :

1. Fungsi pertukaran (*exchange function*), fungsi ini dimaksudkan untuk memperlancar jalannya pemindahan hak milik atas barang-barang. Fungsi ini terdiri dari : fungsi penjualan dan fungsi pembelian.
2. Fungsi fisik (*physical function*), fungsi ini bertujuan untuk mengadakan barang secara fisik berarti memperlancar jalannya fungsi pertukaran. Fungsi ini terdiri dari : fungsi pengangkutan dan fungsi penyimpanan.
3. Fungsi fasilitas (*facilitating function*), fungsi ini bertujuan untuk menyediakan dan memberikan jasa-jasa atau fasilitas-fasilitas guna memperlancar jalannya fungsi pertukaran dan fungsi fisik. Fungsi ini terdiri dari : fungsi standarisasi dan grading, fungsi penanggungan resiko, fungsi pembiayaan dan fungsi informasi pasar.

Dalam banyak kenyataan, kelemahan dalam sistem pertanian di negara berkembang, termasuk Indonesia adalah kurangnya perhatian dalam bidang pemasaran. Fungsi-fungsi pemasaran, seperti pembelian, pengolahan, sortasi, penyimpanan dan pengangkutan sering tidak berjalan seperti yang diharapkan sehingga efisiensi pemasaran menjadi lemah.



## 2.4 Efisiensi Pemasaran

Menurut Soekartawi (2002), efisiensi pemasaran akan terjadi kalau biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi, persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi, tersedianya fasilitas fisik pemasaran, dan adanya kompetisi pasar yang sehat. Mubyarto (1989) menjelaskan bahwa efisiensi pemasaran akan terjadi bila memenuhi dua syarat yaitu:

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil produksi dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya yang rendah.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari pada keseluruhan harga yang harus dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan pemasaran sesuai dengan sumbangan masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat.

Efisiensi pemasaran tidak akan terjadi apabila biaya pemasaran yang dikeluarkan semakin besar sementara tidak ada peningkatan nilai produk yang dipasarkan atau peningkatannya tidak sebanding dengan peningkatan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Efisiensi pemasaran adalah adanya keuntungan yang adil yaitu keuntungan yang diterima oleh setiap lembaga pemasaran sesuai dengan sumbangan yang diberikannya dalam mengalirkan barang sampai ke konsumen. Adil yang dimaksudkan disini adalah pemberian balas jasa dari fungsi-fungsi produksi dan tataniaga sesuai dengan sumbangan masing-masing lembaga.

Balas jasa adalah berupa keuntungan yang diterima oleh petani dan pedagang yang ikut serta dalam memasarkan barang tersebut. Pemberian balas jasa dari biaya kegiatan produksi dan pemasaran adalah keuntungan yang seharusnya diterima oleh petani dan pedagang. Jadi semakin besar biaya yang dikeluarkan maka akan semakin besar pula keuntungan yang harus diterima.

## 2.5 Lembaga tataniaga

Lembaga tataniaga adalah semua unsur apakah ia perorangan, perusahaan atau lembaga yang secara langsung terlibat dalam proses pengaliran barang dari produsen kekonsumen. Antara lain seperti pedagang pengumpul, pedagang pengecer, broker, perusahaan pengangkutan dan perusahaan dagang (Hamid, 1994).

Menurut Hamid (1994), terdapat beberapa lembaga niaga yang terlibat dalam saluran distribusi, yaitu :

- a. Pedagang pengumpul, yaitu pedagang yang membeli hasil-hasil pertanian dari petani-petani produsen kemudian hasil tersebut dikumpulkan pada suatu tempat atau pada beberapa tempat dan dijual kepada pedagang lain. Biasanya pedagang pengumpul membeli barang sesuai dengan kapasitas muatan truk atau alat angkutan lain yang semacamnya.
- b. Pedagang penerima atau penyebar, yaitu pedagang yang membeli barang dalam jumlah yang besar dari pedagang pengumpul kemudian barang-barang tersebut dijual kepada pedagang lainnya.
- c. Pedagang pengecer, yaitu pedagang yang secara langsung menjual atau mengecerkkan barang kepada konsumen
- d. Makelar, yaitu pedagang perantara yang secara aktif menghubungkan pihak pembeli dan penjual. Kegiatan mereka adalah mengumpulkan keterangan tentang sumber-sumber penawaran dan permintaan.
- e. Komisioner, yaitu pedagang perantara yang diberi kepercayaan untuk memperjualbelikan suatu barang dari usaha tersebut kemudian ia mendapat komisi.
- f. Pelelang, yakni pedagang perantara yang menyediakan tempat dan kesempatan bagi pembeli atau penjual barang sehingga suatu barang dapat berpindah tangan. Pelelang dalam usaha jual beli barang mengikuti pembentukan harga secara terbuka.
- g. *Peddler*, yaitu pedagang pengecer keliling seperti pedagang sayur, daging dan buah-buahan.



## 2.6 Margin tataniaga

Margin tataniaga adalah selisih antara harga yang diterima produsen dengan yang dibayarkan oleh konsumen. Di daerah produksi terdapat perbedaan harga yang diterima petani produsen dengan harga yang diterima pedagang pengumpul. Hal ini terjadi karena pedagang pengumpul mengeluarkan biaya dan menarik keuntungan dalam proses pengumpulan barang sampai di jual ke pedagang lain (Hamid, 1994).

Menurut Limbong dan Sitorus (1985), margin tataniaga merupakan perbedaan harga pada tingkat yang berbeda dari sistem pemasaran/tataniaga. Margin tataniaga adalah perbedaan harga di tingkat petani (Pf) dan harga di tingkat pengecer (Pr). Margin tataniaga hanya berhubungan dengan perbedaan harga dan tidak membuat pernyataan tentang jumlah produk.

Adapun sifat umum dari margin tataniaga, adalah :

- 1) Margin tataniaga berbeda antara satu komoditi hasil pertanian dengan komoditi lainnya. Hal ini disebabkan karena perbedaan jasa yang diberikan pada berbagai komoditi dari petani hingga ke tingkat pengecer.
- 2) Margin tataniaga produk hasil pertanian cenderung naik dalam jangka panjang dengan menurunnya bagian harga yang diterima petani
- 3) Margin tataniaga relative stabil dalam jangka pendek terutama dalam hubungannya dengan berfluktuasinya harga produk hasil pertanian. Stabilitasnya margin tataniaga ini dalam jangka pendek disebabkan dominannya faktor upah dan tingkat keuntungan yang diambil oleh lembaga tataniaga yang relative konstan persentasenya dibandingkan dengan berfluktuasinya harga produk hasil pertanian tersebut.

Menurut Mubyarto (1989), sistem pemasaran (tataniaga) efisien apabila : (1) mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya serendah-rendahnya, (2) Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang tersebut.

Setiap barang ekonomi mempunyai kegunaan atau manfaat bagi manusia bila ia berada pada suatu keadaan tertentu (bentuk/sesuai kehendak manusia), tempat tertentu (bisa dijangkau oleh manusia), waktu tertentu dan hartenentu. Tanpa adanya tataniaga hasil pertanian, maka pertanian tidak akan bergerak (statis) dan tidak akan pernah maju, selain hanya dapat memenuhi kebutuhan keluarga petani saja.

Lembaga niaga adalah orang atau badan ataupun perusahaan yang terlibat dalam proses pemasaran hasil. Secara teoritis, semakin pendek rantai tataniaga suatu barang hasil pertanian, maka (1) biaya tataniaga semakin rendah, (2) margin tataniaga juga semakin rendah, (3) harga yang harus dibayarkan konsumen semakin rendah, (4) harga yang diterima produsen semakin tinggi (Daniel, 2004).

## **2.7 Penelitian Terdahulu**

Menurut Saswita (2010), pemasaran hasil panen menjadi kendala utama bagi petani di Kota Payakumbuh. Posisi petani dalam rantai pemasaran sangat lemah, yang disebabkan oleh : 1) pangsa pasar petani relatif terbatas, 2) komoditas yang dihasilkan umumnya cepat rusak, 3) lokasi produksi yang relatif terpencil, 4) kurangnya informasi harga, kualitas dan kuantitas yang diinginkan oleh konsumen dan 5) kebijakan pemerintah masih jauh dari menguntungkan petani.

Dari hasil penelitian Saswita ini diperoleh kesimpulan bahwa STA tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan petani di Kota Payakumbuh, tetapi setelah dilakukan analisis regresi masing-masing untuk petani pengguna STA dan petani yang tidak menggunakan STA diperoleh hasil bahwa terdapat peningkatan pendapatan yang lebih tinggi untuk petani yang menggunakan STA dibandingkan dengan petani yang tidak menggunakan STA. Dengan adanya pembangunan STA Baliak Mayang dan Koto Saiyo di Kota Payakumbuh telah mampu memecahkan permasalahan pemasaran terutama komoditi hortikultura khususnya mentimun di Kota Payakumbuh sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani di Kota Payakumbuh.



### **III. METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*), berdasarkan pertimbangan bahwa Kota Payakumbuh merupakan salah satu kota yang mendirikan Sub Terminal Agribisnis (STA) dan pemasarannya sudah sampai ke luar Sumatra Barat. Selain itu, karena berdasarkan rekomendasi dari Dinas Pertanian Kota Payakumbuh STA ini yang sampai sekarang masih berjalan dengan baik, dan merupakan STA percontohan di Kota Payakumbuh yang sering mewakili Kota Payakumbuh mengikuti acara-acara di tingkat propinsi karena kinerjanya yang dianggap bagus dibandingkan dengan STA lainnya.

Penelitian ini telah dilaksanakan selama 2 bulan yaitu pada bulan Februari sampai bulan Maret 2012.

#### **3.2. Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Metode kasus menjelaskan penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas, tujuannya adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas diatas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum (Nazir, 2003).

Penelitian ini hanya dilakukan pada 1 Sub Terminal Agribisnis (STA) dari 5 STA yang ada di Kota Payakumbuh yaitu STA Baliak Mayang, karena merupakan STA merupakan satu-satunya STA yang tidak pernah berhenti melakukan transaksi jual beli setiap harinya dan merupakan STA percontohan di Kota Payakumbuh yang sering mewakili Kota Payakumbuh mengikuti acara-acara di tingkat propinsi karena kinerjanya yang dianggap bagus dibandingkan dengan STA lainnya.

### 3.3. Metode Pengambilan Sampel

#### 3.3.1. Petani

Populasi dalam penelitian ini adalah semua petani yang tergabung dalam Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang yaitu berjumlah 24 orang yang termasuk dalam Kelompok Tani Baliak Mayang (Lampiran 4). Kelompok Tani Baliak Mayang diambil karena merupakan pelopor dari pendirian STA dan tergabung dalam keanggotaan STA Baliak Mayang. Petani responden diambil secara sensus yaitu pengambilan sampel dari seluruh anggota populasi. Sensus adalah suatu survei dimana informasi yang dikumpulkan diambil dari semua anggota populasi atau kelompok yang dipelajari.

Sedangkan untuk pengambilan responden pada petani non STA dilakukan dengan metode acak sederhana (*Simple Random Sampling*) dimana dari 122 orang petani non STA diambil 24 orang dengan tujuan agar perbandingan antara petani yang bergabung dengan STA dan yang tidak bergabung dengan STA sama banyak sehingga didapat sampel yang proporsional sesuai dengan perbandingan responden yang ada (Lampiran 5). Petani yang diambil sebagai responden dengan kriteria yaitu petani yang tetap menjual produksinya pada STA walaupun harga komoditi sedang naik dipasaran. Petani sampel ini diambil secara acak pada saat pertemuan antara anggota tetap STA Baliak Mayang dengan semua mitranya (non STA) yang diadakan setiap tanggal 1 dan 15 tiap bulannya. Pada Penelitian ini peneliti menemui petani pada pertemuan pertama tanggal 1 Februari 2012 sebanyak 25 orang petani, dimana 14 orang petani anggota tetap STA dan 11 orang petani mitra. Kemudian pada pertemuan kedua tanggal 15 Februari 2012 peneliti menemui 23 orang petani, dimana 10 orang petani anggota tetap STA dan 13 orang petani mitra. Oleh karena itu, diambil sampel sebanyak 48 orang, yang terdiri dari 24 sampel petani anggota STA dan 24 orang petaninon STA yang merupakan mitra STA yang memasarkan hasil pertaniannya ke Sub Terminal Agribisnis (STA).



### 3.3.2. Pedagang

Penentuan sampel untuk STA dan pedagang besar dilakukan dengan metode sensus yaitu dengan mewawancarai pengurus STA yang menjadi pelaksana proses jual beli yang terjadi di STA yaitu sebanyak 5 orang dan mewawancarai seluruh pedagang besar yang telah menjadi pembeli tetap yang telah melakukan perjanjian untuk membeli hasil produksi diawal di STA Baliak Mayang yaitu sebanyak 8 orang. Sedangkan untuk pedagang pengecer dilakukan metode pengambilan sampel acak sederhana dimana untuk setiap 1 pedagang besar diambil 1 pedagang pengecer sehingga bisa dilihat perbandingannya.

### 3.4. Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari petani sampel dan pedagang tetap melalui wawancara langsung dengan menggunakan daftar isian (kuisisioner) yang telah disiapkan sebelumnya. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen, laporan dinas, instansi di lingkungan Pemerintah Kota Payakumbuh. Data sekunder diperoleh dari instansi atau dinas yang terkait dalam penelitian ini, antara lain Dinas Pertanian, Badan Pusat Statistik, studi kepustakaan dan STA Baliak Mayang.

### 3.5. Data yang dikumpulkan

Untuk mencapai tujuan penelitian, maka data primer yang dikumpulkan adalah:

1. Data dari petani :
  - a. Identifikasi petani sampel meliputi : nama, umur, jenis kelamin, pendidikan terakhir, mata pencarian pokok, mata pencarian sampingan, dan jumlah tanggungan.
  - b. Pemasaran hasil meliputi : kepada siapa menjual, jumlah komoditi yang dijual harga tiap komoditi, lokasi penjualan, cara pembayaran dan alasan petani menjual komoditi kepada pedagang yang bersangkutan.

- c. Informasi biaya pemasaran meliputi : biaya transportasi, biaya angkut, biaya bongkar/muat, biaya pengemasan dan biaya upah buruh.
  - d. Permasalahan pemasaran meliputi : situasi pemasaran komoditi, masalah dalam pemasaran komoditi, dan cara mengatasinya
2. Data dari pedagang sampel :
- a. Identitas pedagang meliputi : nama, umur, jenis kelamin, pendidikan terakhir, mata pencarian pokok, mata pencarian sampingan, dan jumlah tanggungan.
  - b. Informasi mengenai kegiatan pedagang/pemasaran komoditi yang dilakukan pedagang pengumpul (STA), meliputi :
    - 1. Pembelian menyangkut : volume pembelian, tempat pembelian, cara pembayaran, dan alasan membeli dari yang bersangkutan.
    - 2. Penjualan menyangkut : lokasi penjualan, volume penjualan, penetapan harga jual, biaya yang dikeluarkan selama proses penjualan dan daerah tujuan penjualan.
    - 3. Biaya pemasaran meliputi biaya transportasi, biaya angkut, biaya bongkar/muat, dan biaya pengemasan.

### **3.6. Variabel yang diamati**

Adapun variabel yang diamati untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah :

- 1. Untuk mendeskripsikan saluran tataniaga yang terlibat dalam pemasaran komoditi hortikultura dengan STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai, variabel yang diamati yaitu :
  - a. Lembaga dan saluran pemasaran komoditi pertanian yang dilalui STA Baliak Mayang ke konsumen akhir
  - b. Jumlah komoditi hortikultura pada setiap jalur distribusi
- 2. Untuk menganalisa fungsi lembaga tataniaga pada STA Baliak Mayang dalam pemasaran komoditi hortikultura di Kelurahan Padang Alai



Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh, variabel yang diamati yaitu :

1) Fungsi-fungsi tataniaga, yaitu :

- a. Fungsi pertukaran
  - 1. Fungsi penjualan
  - 2. Fungsi pembelian
- b. Fungsi fisik
  - 1. Fungsi penyimpanan
  - 2. Fungsi pengangkutan
  - 3. Fungsi pengolahan
- c. Fungsi fasilitas
  - 1. Fungsi standarisasi dan grading
  - 2. Fungsi penanggungan resiko
  - 3. Fungsi pembiayaan
  - 4. Fungsi informasi pasar.

2) Menganalisis permasalahan yang terjadi dalam tataniaga hortikultura melalui STA Baliak Mayang

### 3.7. Analisa Data

- a. Untuk mendeskripsikan saluran tataniaga yang terlibat dalam pemasaran komoditi hortikultura dengan STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai dianalisa secara deskriptif kualitatif, ini ditujukan untuk mengetahui secara mendalam bagaimana proses pelaksanaan tataniaga dari STA Baliak mayang hingga sampai ke konsumen akhir.
- b. Untuk mencapai tujuan kedua, yaitu menganalisa fungsi STA Baliak Mayang dalam pemasaran komoditi hortikultura di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh yang dianalisa secara deskriptif. Dari data primer didapatkan fungsi-fungsi tataniaga yang dimulai dari petani sampai ke konsumen, begitu pun dengan permasalahan dalam kegiatan tataniaga melalui STA Baliak Mayang.

Tabel 1. Analisa fungsi tataniaga

<b>Fungsi Tataniaga (pemasaran)</b>	
1. Fungsi pertukaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Fungsi penjualan</li> <li>b. Fungsi pembelian</li> </ul>
2. Fungsi Fisik	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Fungsi penyimpanan</li> <li>b. Fungsi pengangkutan</li> <li>c. Fungsi pengolahan</li> </ul>
3. Fungsi Fasilitas	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Fungsi standarisasi dan grading</li> <li>b. Fungsi penanggungan resiko</li> <li>c. Fungsi pembiayaan</li> <li>d. Fungsi informasi pasar</li> </ul>



## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian

Kota Payakumbuh merupakan salah satu Kota di Propinsi Sumatera Barat yang terletak antara daerah perbatasan dengan Riau. Secara geografis Kota Payakumbuh terletak pada posisi  $100^{\circ}35'$  -  $100^{\circ}42'$  BT dan  $0^{\circ}10'$  -  $10^{\circ}17'$  LS, yang memiliki luas areal administrasi sebesar 8.043 Ha atau  $90,43 \text{ Km}^2$  atau 0,19% dari luas Sumatera Barat. Dimana 35,67% luas areal diperuntukkan untuk sawah, 36,76% untuk bangunan, 18,76% untuk kebun/ ladang, 2,64% untuk kolam/ tebat, 0,16% untuk hutan Negara, 0,78% untuk pengembangan/ padang rumput dan 3,76% untuk lain – lainnya.

Kota Payakumbuh merupakan gerbang masuk menuju Propinsi Riau, yang berjarak 124 Km dari Ibukota Propinsi Sumatera Barat (Padang). Letak kota Payakumbuh yang berada pada lintasan jalur Sumbar-Riau ini memberikan kemudahan tersendiri dalam aksesibilitas perekonomian, sehingga sangat berdekatan dengan pasar potensial, dukungan ketersediaan infrastruktur.

Secara administrasi luas kota Payakumbuh adalah 8.043 Ha yang terdiri dari 5 kecamatan, yaitu kecamatan Payakumbuh Timur, Kecamatan Payakumbuh Barat, Kecamatan Payakumbuh Utara, Kecamatan Lampasi Tigo Nagari, Kecamatan Payakumbuh Selatan, 76 Kelurahan dan 8 Nagari dengan jumlah penduduk kota Payakumbuh pada tahun 2010 tercatat sebanyak 117.876 jiwa, dengan batas administrasi :

- a. Sebelah Utara : kecamatan Harau dan Kecamatan Payakumbuh, Kabupaten 50 Kota
- b. Sebelah Selatan : Kecamatan Luak dan Kecamatan Situjuh Limo Nagari Kabupaten 50 Kota
- c. Sebelah Barat : Kecamatan Payakumbuh dan Kecamatan Akabiluru Kabupaten 50 Kota
- d. Sebelah Timur : Kecamatan Luak dan Kecamatan Harau Kabupaten 50 Kota



Berdasarkan kondisi agroekosistem, 35% luas wilayah kota payakumbuh merupakan areal persawahan dengan tingkat curah hujan rata-rata 2000-2500 mm/Th dengan hari hujan antara 100-130 hari/tahun. Kondisi tersebut memungkinkan ketersediaan air untuk mengairi sawah sepanjang tahun. Keadaan topografi bervariasi antara daratan dan bukit. Ketinggian tempat 514m dpl suhu rata-rata 26<sup>0</sup>C dengan tingkat kelembaban 45% - 50%.

## **4.2. Profil Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang**

### **4.2.1. Sejarah Berdirinya STA Baliak Mayang**

STA Baliak Mayang terbentuk pada tanggal 1 Januari 2008 atas swadaya dan kerja sama Kelompok Tani Baliak Mayang yang ada di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh yang berjumlah 24 orang. Kelompok Tani Baliak Mayang tergabung dalam gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) Tigo Sapilin. Nama Baliak Mayang diberikan karena tempat bercocok tanam pertama kali petani anggota STA adalah di desa Baliak Mayang, sehingga timbullah ide dari para petani untuk memberi nama STA Baliak Mayang. Desa Baliak Mayang sampai sekarang masih menjadi lahan bercocok tanam bagi petani anggota yang berlokasi tidak jauh dari gudang STA Baliak Mayang.

Ide pendirian STA muncul ketika ada permasalahan pemasaran pada petani yang ada di lingkungan Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur. Permasalahan yang terjadi pada petani di Kelurahan Padang Alai adalah banyaknya komoditi yang tidak terjual sehingga hasil panen petani yang tidak terjual hanya dibiarkan layu dan busuk saja karena petani tidak bisa memasarkan hasil panennya ke tengkulak. Selain itu, petani juga dipersulit oleh tengkulak yang menampung sebagian hasil panen petani karena tidak membayar langsung komoditi yang telah dibeli dari petani. Tengkulak membeli hasil panen petani dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar. Hal ini sangat merugikan petani di Kelurahan padang Alai. Dimana pemasaran hasil produksi merupakan hal yang sangat vital bagi petani terutama petani sayur-sayuran, jumlah produksi yang tinggi tidak ada artinya tanpa dapat dipasarkan. Sejak didirikannya STA Baliak Mayang tidak ada lagi petani di Kelurahan padang Alai



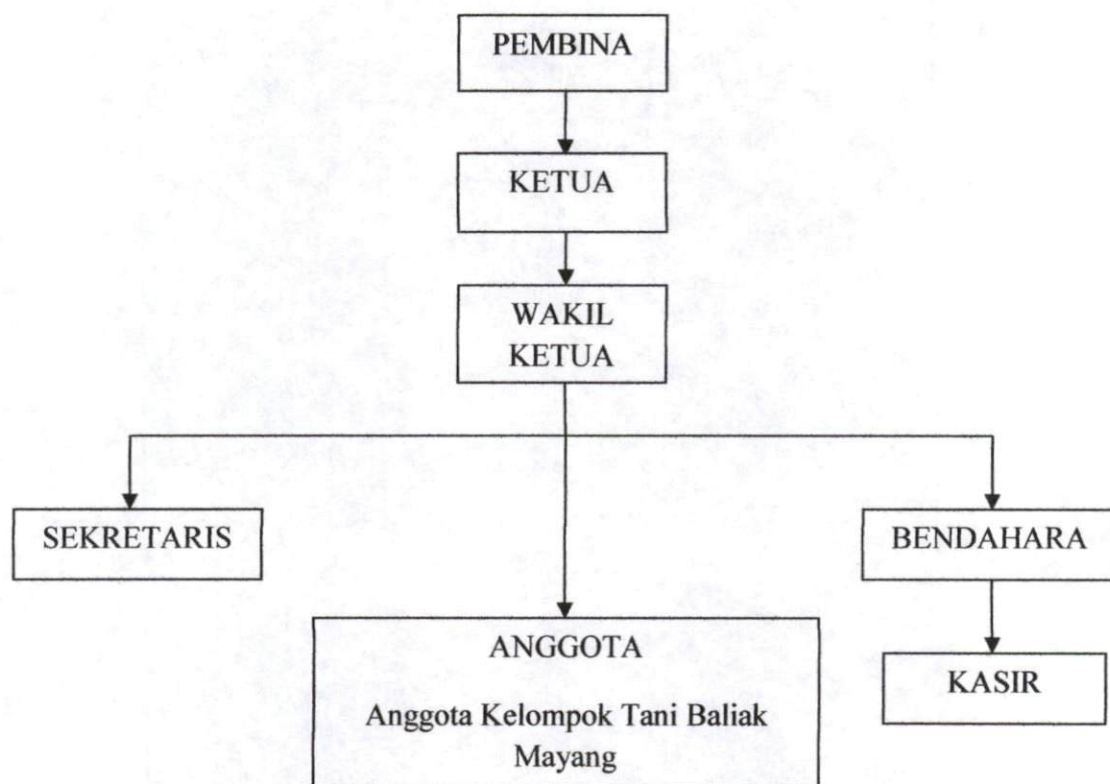
yang menjual hasil panennya ke tengkulak. Petani lebih memilih memasarkan hasil panennya ke STA yang menjamin harga jual lebih stabil dan sesuai harga pasar sehingga lebih menguntungkan petani.

Dalam pengembangan STA Baliak Mayang juga tidak terlepas dari campur tangan pemerintah yang selalu memberikan bantuan berupa modal ataupun fasilitas yang dibutuhkan oleh STA agar STA bisa lebih berkembang dan maju lagi. Fasilitas yang diberikan oleh pemerintah salah satunya adalah timbangan dan keranjang penampung hasil panen dari petani yang dibeli oleh STA. Begitu juga dengan Dinas Pertanian Perkebunan Dan Kehutanan (Dispertabunhut) Kota Payakumbuh selaku pembina STA Baliak Mayang yang selalu memberikan penyuluhan secara berkala pada petani anggota STA dan petani mitra agar bisa berkembang pola pikirnya dalam memproduksi komoditinya. Penyuluhan ini diberikan setiap satu tahun dua kali untuk semua STA yang ada di Kota Payakumbuh. Selain itu, petani anggota juga diberikan pelatihan dan *study tour* ke kota-kota yang ada di Indonesia agar petani bisa melihat perbandingan kemajuan dari STA Baliak mayang dengan STA yang dikunjunginya, sehingga bisa ditambahkan apa kekurangan dari STA Baliak Mayang untuk kemajuan STA kedepannya. Dalam kegiatan pelatihan dan *study tour* yang diikuti, semua anggota dan pengurus berkesempatan untuk ikut tanpa terkecuali. Kota yang pernah menjadi tujuan *study banding* dari anggota STA Baliak Mayang salah satunya Yogyakarta dan Palembang. Hasil wawancara dengan ketua STA Baliak Mayang mengatakan *study tour* sangat berperan penting dalam kemajuan STA karena dengan adanya *study tour* petani bisa melihat perbandingan antara STA Baliak Mayang dengan STA yang dikunjungi dan mengambil serta merealisasikan apa yang mereka pelajari saat *study tour*.

#### 4.2.2. Struktur Organisasi

Seperti halnya sebuah organisasi yang baik, STA Baliak Mayang juga memiliki struktur organisasi yang lengkap. Pembentukan struktur kepengurusan ini bertujuan untuk memudahkan dalam mengkoordinasikan serta menjalankan program-program kerja yang telah di rumuskan secara bersama, sehingga setiap program yang telah di

tetapkan dapat terlaksana secara baik. Adapun struktur organisasi STA Baliak Mayang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Struktur organisasi STA Baliak Mayang

Berdasarkan Gambar 1, STA Baliak Mayang dibina oleh Dispertabunhut Kota Payakumbuh yang berfungsi sebagai pemantau dan pemberi penyuluhan untuk perkembangan dari STA sendiri. Ketua STA berfungsi sebagai pimpinan untuk semua kegiatan yang ada di STA Baliak Mayang dan diluar STA yang berhak mengatur jalannya semua kegiatan agar STA lebih baik lagi. Kemudian untuk wakil ketua berfungsi sebagai pengganti ketua bila ketua tidak berada di tempat atau berhalangan hadir pada kegiatan di luar STA.

Sekretaris berfungsi sebagai notulen dalam setiap aktifitas STA, dimana ia adalah penanggung jawab kegiatan dalam pelaporan keuangan usaha. Bendahara berfungsi sebagai notulen dalam aktifitas jual-beli yang berlangsung setiap harinya di



STA. Bandahara sebagai notulen dalam aktifitas pengeluaran selama aktifitas jual-beli. Kasir berfungsi menerima uang yang di terima pada saat transaksi jual beli yang terjadi di STA Baliak Mayang setiap harinya. Untuk anggota berfungsi sebagai produsen yang akan menjual produknya ke STA untuk dijual kembali. Anggota berhak mengetahui pengeluaran, pemasukan dan kegiatan apa yang akan dilaksanakan dan hasil evaluasi agar semua jelas. Ini semua sudah berjalan dengan baik dan semestinya.

#### **4.2.3. Keanggotaan**

Anggota STA adalah semua petani yang menjual hasil panennya setiap hari pada STA Baliak Mayang. Petani sampel merupakan petani yang mewakili populasi petani yang tergabung dalam STA Baliak Mayang dan petani yang non STA tetapi hanya bermitra dengan STA Baliak Mayang. Petani anggota merupakan anggota tetap STA Baliak Mayang yang terlibat dalam semua kegiatan yang dilakukan oleh STA dalam memajukan STA. Sedangkan petani non STA adalah petani yang bermitra dengan STA dengan menjual hasil panennya saja pada STA Baliak Mayang tanpa harus mengikuti semua kegiatan yang diadakan oleh STA. Identifikasi petani sampel yaitu semua yang berkaitan dengan petani dalam melaksanakan usahatani, meliputi umur, jenis kelamin, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, pekerjaan pokok, dan pekerjaan sampingan. Hal tersebut secara tidak langsung mempengaruhi kegiatan usahatani dan lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2.

Pada Tabel 2 menjelaskan bahwa persentase petani berusia 20-50 tahun dan hanya dari beberapa petani yang berusia 50 tahun keatas. Pada kategori usia, sebagian besar petani di tempat penelitian digolongkan ke dalam usia yang produktif, sehingga kemampuan fisik untuk mengusahakan usahatani tanaman hortikultura secara intensif lebih tinggi dibandingkan dengan usia yang kurang produktif (50 tahun keatas).

Berdasarkan tingkat pendidikan formal persentase petani sampel yang tergabung dan bermitra dengan STA Baliak Mayang berpendidikan Sekolah Menengah Menengah. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa sampel belum memiliki pendidikan yang tinggi sehingga mempengaruhi cara berfikir petani dalam



berusahatani tanaman hortikultura. Selain itu dari Tabel 2 juga dapat dilihat bahwa pekerjaan pokok dari petani mayoritas adalah sebagai petani dan hanya ada beberapa orang yang menjadi petani sebagai pekerjaan sampingannya karena mereka lebih memilih hanya menjadi petani sebagai pekerjaannya. Hal ini disebabkan karena mereka merasa menjadi petani sudah cukup lebih untuk menghidupi kehidupan mereka dan keluarga.

Tabel 2. Identitas petani sampel usahatani tanaman hortikultura Melalui STABaliak Mayang

No	Keterangan	Anggota STA		Mitra STA	
		Jumlah (Orang)	Persentase (%)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Umur (tahun)				
	a. 20-50	22	91,7	24	100,00
	b. Lebih dari 50	2	8,3	0	00,00
2.	Pendidikan				
	a. SD	5	20,83	6	25,00
	b. SMP	5	20,83	7	29,16
	c. SMA/Sederajat	13	54,17	10	41,67
	d. Sarjana	1	4,17	1	4,17
3.	Jumlah anggota keluarga (orang)				
	a. Bujangan	0	00,00	2	8,33
	b. 1-3	15	62,5	13	54,17
	c. 4-6	9	37,5	9	37,5
	d. Lebih dari 6	0	00,00	0	00,00
4.	Mata pencarian pokok				
	a. Petani	23	95,83	22	91,6
	b. Peternak	1	4,17	1	4,2
	c. Penjahit	0	00,00	1	4,2
5.	Mata pencarian sampingan				
	a. Tidak ada	17	70,83	16	66,67
	b. Petani	0	00,00	1	4,17
	c. Peternak	1	4,17	2	8,33
	d. Pedagang	2	8,3	5	20,83
	e. Buruh	4	16,7	0	00,00



#### 4.3. Lembaga Tataniaga

Lembaga-lembaga niaga merupakan lembaga yang melakukan kegiatan fungsi tataniaga. Adapun lembaga-lembaga niaga yang terlibat dalam tataniaga komoditi hortikultura di STA Baliak Mayang yang ditemui di daerah penelitian adalah Petani, STA Baliak Mayang, Pedagang Besar, Pedagang pengecer dan konsumen.

Berdasarkan Tabel 3 dapat diketahui bahwa pedagang yang terlibat dalam pemasaran komoditi hortikultura semuanya berumur 30-50 tahun, itu berarti secara keseluruhan pedagang berada pada usia yang masih produktif. Dari segi pendidikan pedagang besar memiliki tingkat pendidikan setingkat SLTA, berdasarkan pengamatan di lapangan hampir keseluruhan pedagang besar yang membeli komoditi hortikultura ke STA Baliak Mayang adalah memiliki tingkat pendidikan SLTA. Berbeda dengan pedagang pengecer yang memiliki tingkat pendidikan yang relatif seimbang tiap tingkat pendidikannya.

Selain faktor-faktor yang itu, jumlah tanggungan keluarga juga berpengaruh terhadap usaha dagang dan dalam pengembangan usaha. Dimana semakin banyak tanggungan keluarga semakin besar pula kebutuhan hidup yang harus dipenuhi sehingga dalam berusaha dagang pedagang pun bertambah giat pula dalam menjalankan usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Sesuai dengan data pada Tabel 3 secara keseluruhan pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer rata-rata memiliki tanggungan sebanyak 2-5 orang.

Kemudian dari Tabel 3 dapat juga dilihat mata pencarian pokok dari pengurus STA adalah sebagai petani saja, sedangkan pedagang besar dan pedagang pengecer yang secara keseluruhan berprofesi sebagai pedagang saja. Selanjutnya untuk mata pencarian sampingannya keseluruhan pedagang tersebut bisa dikatakan tidak ada, karena hanya 1 orang dari pedagang besar saja yang berprofesi sebagai petani sebagai pekerjaan sampingannya selain menjadi pedagang untuk pekerjaan pokoknya.

Tabel 3. Identifikasi PedagangSampel yang melalui STA Baliak Mayang

N o	Uraian	STA Baliak Mayang		Pedagang Besar		Pedagang Pengecer	
		Jumlah (orang)	Persentase (%)	Jumlah (orang)	Persentase (%)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Umur (Tahun)						
	a. 30-50	5	100	8	100	8	100
	b. 51-70	-	-	-	-	-	-
2.	Pendidikan						
	a. SD	-	-	-	-	2	25
	b. SLTP	1	20	2	25	3	37,5
	c. SLTA	3	60	6	75	3	37,5
	d. Sarjana	1	20	-	-	-	-
4.	Jumlah Tanggungan (Orang)						
	a. 2-5	5	100	7	87,5	8	100
	b. 6-10	-	-	1	12,5	-	-
5.	Mata pencarian pokok						
	a. Petani	5	100	-	-	-	-
	b. Pedagang	-	-	8	100	8	100
6.	Mata pencarian sampingan						
	a. tidak ada	-	-	7	87,5	8	100
	b. petani	-	-	1	12,5	-	-
	c. pedagang	-	-	-	-	-	-

#### 4.3.1. STA Baliak Mayang

STA Baliak Mayang merupakan lembaga niaga yang terdiri dari sejumlah petani anggota yang berinisiatif untuk mendirikan STA yang bertujuan mengumpulkan sayur-sayuran dari petani yang nantinya akan dilakukan sortasi, *grading*, dan pengemasan dalam karung untuk siap dijual pada pedagang besar yang langsung mengambil ke STA tiap harinya.

Kegiatan pengumpulan hasil panen dari petani berlangsung terus menerus setiap harinya di STA, mulai dari hari Senin sampai Minggu. Berdasarkan wawancara dengan petani alasan mereka melakukan panen setiap hari karena begitu banyaknya permintaan pasar yang kadang tidak terpenuhi oleh petani.

STA menjalankan aktivitas mengumpulkan dan memasarkan sayur-sayuran awalnya menggunakan modal kelompok, dimana setiap anggota beriuran. Sekarang



modal STA telah bertambah yang diambil dari keuntungan dari penjualan hasil panen petani dan bantuan dari pemerintah yang berupa dana PUAP (Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan) Propinsi Sumatra Barat. STA adalah lembaga penentu harga jual beli dalam transaksi dengan petani dan pedagang besar. STA selalu mengusahakan agar harga yang diberikan tetap stabil, sehingga dapat menjamin harga di tingkat petani dan tidak akan merugikan petani itu sendiri. Dimana harga sayur-sayuran pada tingkat STA selaku pedagang pengumpul diambil pada penjualanmulai tanggal 1 Februari-1 Maret 2012 dengan masing-masing komoditi sayuran yaitu timun Rp 2.500/Kg, kacang panjang Rp 4.700/Kg, terung Rp 4.200/Kg, pare Rp 4.200/Kg, buncis Rp 4.000/Kg, oyong Rp 3.200/Kg.

Berdasarkan pengamatan dilapangan diketahui pada periode penelitian tidak ada petani yang menjual cabe karena belum ada yang bisa dipanen. Penjualan cabe di tingkat petani biasanya di jual secara langsung kepada pedagang besar lokal dan keuntungan dari penjualan cabe diberikan petani ke STA sebesar Rp 200/Kg (Rp 100 untuk pengelola dan Rp 100 lagi untuk STA).

Selanjutnya STA melakukan fungsi tataniaga yang meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh STA adalah kegiatan penjualan dan pembelian yang berkaitan dengan pembelian komoditi hortikultura dari petani dan menjual produknya kepada pedagang besar.

Fungsi fisik yang dilakukan STA adalah penyimpanan saja, dimana dilakukan untuk menyimpan stok produk yang tidak terjual dalam satu hari di gudang STA. Fungsi fasilitas yang dilakukan STA adalah standarisasi, *grading*, penanggungan resiko, dan pembiayaan. Standarisasi dan *grading* dilakukan agar komoditi yang dijual berkualitas baik dengan cara memisahkan komoditi berdasarkan ukuran dan warnanya. Penanggungan resiko dilakukan oleh STA dalam penggantian komoditi yang rusak setibanya di lokasi penjualan pedagang besar. Pembiayaan yang dilakukan oleh STA adalah menanggung semua biaya pengemasan yang telah diambil dari harga komoditi yang dijual.

#### **4.3.2. Pedagang Besar**

Pedagang besar adalah orang yang membeli hasil komoditi hortikultura dari pedagang pengumpul dan kemudian menjualnya sendiri pada konsumen akhir ataupun ke pedagang pengecer. Disini pedagang besar berfungsi sebagai orang yang mengambil sendiri komoditi ini ke STA secara langsung dengan pembayaran langsung. Dengan biaya transportasi di tanggung sendiri oleh pedagang besar.

Pedagang besar melakukan pemesanan komoditi melalui telepon ke STA dengan menyebutkan jenis komoditi yang akan dibeli dan berapa jumlahnya 2 hari sebelum pedagang besar datang menjemput. Saat pedagang besar datang ke STA komoditi yang telah dipesan, dimuat langsung kedalam mobil milik pedagang besar. Pedagang besar datang setiap hari membeli komoditi yang ada di STA dari mulai pukul 4 sore.

Pedagang besar melakukan fungsi tataniaga yang meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang besar adalah kegiatan penjualan dan pembelian yang berkaitan dengan pembelian komoditi hortikultura dari pedagang pengumpul dan menjual produknya kepada pedagang pengecer dan konsumen akhir.

Fungsi fisik yang dilakukan pedagang besar adalah penyimpanan dan pengangkutan. Fungsi penyimpanan dilakukan pada gudang toko milik pedagang besar untuk menyimpan stok produk yang tidak terjual dalam satu hari. Sedangkan fungsi pengangkutan dilakukan dari STA ke lokasi berdagang pedagang besar dengan menggunakan mobil milik pedagang besar.

Fungsi fasilitas yang dilakukan pedagang besar adalah pembiayaan dan informasi pasar. Pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang besar adalah penanggungan biaya selama proses transaksi jual beli berlangsung. Sedangkan informasi pasar dilakukan untuk mengetahui harga tiap komoditi dipasaran.

#### **4.3.3. Pedagang Pengecer**

Pedagang pengecer adalah orang yang membeli komoditi hortikultura pada pedagang besar dan menjual langsung pada konsumen akhir. Fungsi tataniaga yang dilakukan pedagang pengecer untuk fungsi fisik yaitu kegiatan pembelian dan



penjualan. Kegiatan pembelian berkaitan dengan pembelian komoditi hortikultura dari pedagang besar, sedangkan kegiatan penjualan berkaitan dengan aktivitas menjual komoditi hortikultura kepada konsumen akhir.

Fungsi fisik yang dilakukan pedagang pengecer adalah pengemasan dan penyimpanan. Fungsi pengemasan dilakukan dengan menggunakan kantong plastik, untuk pengemasan saat dijual kepada konsumen akhir itu sendiri. Fungsi penyimpanan dilakukan jika komoditi yang mereka jual tidak laku terjual dalam satu hari.

Fungsi fasilitas yang dilakukan pedagang pengecer adalah fungsi resiko dan fungsi informasi pasar. Fungsi resiko pada pedagang pengecer adalah resiko jika ada komoditi yang tidak laku terjual, maka akan ditanggung oleh pedagang pengecer sendiri sehingga bisa merugikan pedagang pengecer. Fungsi informasi pasar dibutuhkan untuk mengetahui perkembangan permintaan dan penawaran komoditi hortikultura terkait dengan harga yang akan diperoleh pedagang pengecer dari konsumen akhir dan harga yang harus dibayarkan.

#### **4.3.4. Konsumen**

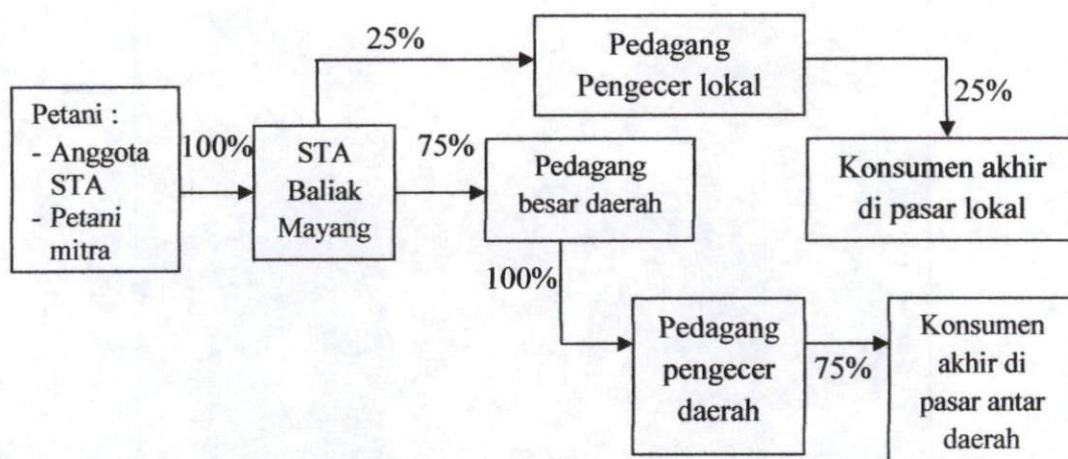
Konsumen adalah orang yang membeli komoditi hortikultura pada pedagang besar dan pedagang pengecer. Fungsi tataniaga yang dilakukan konsumen untuk fungsi fisik yaitu kegiatan pembelian. Kegiatan pembelian berkaitan dengan pembelian komoditi hortikultura dari pedagang besar dan pedagang pengecer.

Konsumen juga melakukan kegiatan fasilitas yaitu informasi pasar yang berkaitan dengan harga komoditi hortikultura di pasaran yang akan dibeli oleh konsumen yang akan dikonsumsi setiap hari. Sedangkan untuk fungsi fisik, konsumen tidak melakukan kegiatan ini.

#### **4.4. Saluran Tataniaga Melalui STA Baliak Mayang**

Dari penelusuran rantai tataniaga yang dilalui oleh komoditi hortikultura mulai dari STA, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen akhir, diperoleh 2 macam pola saluran pemasaran yang terjadi. Adapun pola saluran pemasaran yang terjadi di Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang hingga sampai ke konsumen akhir seperti pada Gambar 2.





Gambar 2. Skema Saluran Pemasaran Dan Persentase Penjualan Hasil Komoditi Hortikultura Melalui STA Baliak Mayang

Dari Gambar 2 diatas dapat dilihat volume penjualan tiap – tiap lembaga tataniaga seimbang kecuali pada penjualan yang dilakukan langsung pada konsumen akhir, yaitu pada penjualan langsung dari pedagang besar dan pedagang pengecer. Disini terlihat bahwa konsumen juga bisa membeli langsung pada pedagang besar tetapi volume tidak sebanyak yang dilakukan pedagang pengecer.

Dari penelusuran saluran pemasaran komoditi hortikultura dari STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh sampai ke konsumen ditemui 1 pola pemasaran, yaitu :

Pola : Petani anggota dan mitra STA Baliak Mayang → Pedagang Besar → Pedagang Pengecer → konsumen

Dari pola tersebut dapat dilihat pola yang dilalui oleh komoditi hortikultura dalam pemasaran, dimana pelaku pemasaran disitu adalah petani sebagai produsen melalui lembaga STA Baliak Mayang, STA sebagai lembaga pemasaran dalam penampung hasil panen petani dan penyalur hasil panen petani ke pedagang besar lokal dan luar kota. Pedagang Besar sebagai lembaga yang pembeli tetap pada STA Baliak Mayang yang nantinya memasarkan kembali pada Pedagang Pengecer dan konsumen akhir antar daerah tempat pedagang pengecer berjualan, Pedagang Pengecer sebagai



lembaga terakhir yang akan memasarkan hasil komoditi hortikultura pada konsumen akhir secara eceran.

Dari Gambar 2 dapat dilihat saluran pemasaran komoditi hortikultura melalui STA Baliak Mayang adalah Pedagang Besar yang merupakan pembeli tetap dalam memasarkan komoditi hortikultura baik bagi konsumen akhir dan khususnya untuk Pedagang Pengecer. Dimana berdasarkan pengamatan di lapangan dapat disimpulkan bahwa STA Baliak Mayang selalu menerima hasil komoditi hortikultura dari para petani yang bergabung sebagai anggota tetap STA dan juga menerima hasil komoditi dari petani mitra yang memasarkan hasil panennya pada STA tanpa bergabung menjadi anggota tetap STA Baliak Mayang ini.

Petani yang menjual komoditinya kepada STA Baliak Mayang adalah petani yang menjual komoditi dalam bentuk yang belum di sortasi. Berdasarkan pengamatan di lapangan yang mengikat petani pada lembaga STA selain terjaminnya harga yang tidak merugikan petani adalah karena petani dapat meminjam uang pada lembaga yang bergabung dengan STA ini yaitu LKMA Pincuran Bonjo dengan bunga kecil sehingga tidak merugikan petani ini. Uang yang di pinjam oleh petani dari LKMA digunakan untuk membiayai tanamannya dalam pembelian pupuk, bibit dan sebagainya. Volume penjualan dari petani ke STA dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Volume penjualan dari petani anggota dan mitra ke STA Baliak Mayang

No.	Komoditi	Jumlah penjualan (Kg)		Jumlah (Kg)
		Petani anggota	Petani mitra	
1.	Mentimun	14.672	9.026	23.698
2.	Terung	355	3.058	3.413
3.	Kacang panjang	1.194	1.397	2.591
4.	Oyong	0	808	808
5.	Buncis	193	82	275
6.	Pare	19	88	107

Volume penjualan STA pada pedagang besar untuk pasar antar daerah lebih banyak dibandingkan dengan pedagang besar lokal. Terlihat dari volume pembelian yang dilakukan oleh masing-masing pedagang besar pada Tabel 5, dimana jumlah keseluruhan tiap komoditi yang dijual untuk pasar antar daerah adalah mentimun

sebanyak 20.534 kg, terung sebanyak 3.309 Kg, kacang panjang sebanyak 1.976 Kg, buncis sebanyak 216 Kg, oyong sebanyak 144 Kg, dan pare sebanyak 85 Kg. Sedangkan untuk pasar lokal jumlah keseluruhan tiap komoditinya adalah mentimun sebanyak 1977 Kg, terung sebanyak 687 Kg, kacang panjang sebanyak 169, buncis sebanyak 56 Kg, oyong sebanyak 53 Kg, dan pare sebanyak 38 Kg.

Tabel 5. Volume penjualan dari pedagang besar ke pasar lokal dan pasar antar daerah

No.	Daerah Penjualan	Volume penjualan (Kg)					
		Mentimun	Terung	Kacang Panjang	Buncis	Oyong	Pare
1.	Bengkalis	2.158	1.958	236	156	0	0
2.	Perawang	465	40	127	156	0	0
3.	Pekanbaru	7.968	443	762	0	51	10
4.	Bukittinggi	1.977	687	169	56	53	38
5.	Tanjung Batu	1.543	305	272	10	93	41
6.	Kerinci	3.731	92	381	0	0	34
7.	Duri	4.669	471	506	11	0	0
Jumlah		22.511	3.996	2.453	272	197	123

Komoditi yang dijual pada pasar lokal dan pasar antar daerah berbeda dari segi kualitas. Komoditiyang dijual pada pasar antar daerah telah melalui *grading* dan sortasi dengan harga yang lebih tinggi dari harga komoditi yang dibawah standar yang diminta oleh konsumen di pasar antar daerah. Pasar antar daerah terdiri dari beberapa kota diluar sumatra barat, diantaranya adalah Duri, Pekanbaru, dan lain-lain (Lampiran 6). Sedangkan untuk pasar lokal dijual komoditi dengan kualitas sedang, dimana dibawah standar yang diminta oleh konsumen pada pasar antar daerah.

Dengan adanya kegiatan seperti ini STA sangat menguntungkan bagi semua pihak yang yang terkait dalam tataniaga komoditi hortikultura melalui STA. STA telah berhasil mencari peluang bisnis yang sangat menjanjikan bagi pelakunya, yaitu para petani anggota yang telah mendirikan STA karena SHU yang diperoleh digunakan untuk memajukan STA dan petaninya dalam bidang agribisnis.



## **4.5. Volume dan Harga Komoditi hortikultura**

### **4.5.1. Volume hortikultura**

Pada umumnya petani menjadi anggota STA melakukan panen setiap hari tetapi tidak serentak dan hasil panennya di antar langsung pada STA. Petani ini menanam tiga tahapan, dimana ada tiga lahan yang selalu mereka olah untuk setiap komoditi yaitu yang baru ditanam, sedang berbunga, dan yang siap panen. Jumlah hasil panen komoditi hortikultura yang dihasilkan bervariasi setiap harinya yang diantar ke STA. Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua STA menyatakan bahwa jumlah tiap komoditi menurun saat musim hujan karena banyaknya serangan hama yang mengganggu tanaman petani. Adapun jumlah komoditi hortikultura pada tiap-tiap sampel setiap penjualan ke STA pada tanggal 1 Februari – 1 Maret 2012 dapat dilihat pada Lampiran 11 dan 12.

Pada Lampiran 11 terlihat bahwa jumlah komoditi yang dibeli dari petani anggota oleh STA. Masing – masing komoditi ini di antar setiap hari oleh petani ke STA dengan jumlah yang relatif sama, dan pada Lampiran 11 dan 12 adalah jumlah yang diantar oleh petani ke STA setiap bulannya. Data itu adalah data pada tanggal 1 Februari – 1 Maret 2012.

Sedangkan pada Lampiran 12 terlihat bahwa jumlah komoditi yang dibeli dari petani mitra oleh STA. Masing – masing komoditi ini di antar setiap hari oleh petani ke STA dengan jumlah yang relatif sama, dan pada lampiran itu adalah jumlah yang diantar oleh petani ke STA setiap bulannya. Data pada Lampiran 12 adalah data pada tanggal 1 Februari – 1 Maret 2012. Dari kedua lampiran dapat dilihat bahwa komoditi yang paling banyak diproduksi oleh petani adalah mentimun. Hal ini dikarenakan banyaknya permintaan pasar akan mentimun ini. Untuk oyong lebih banyak diproduksi oleh petani mitra pada periode penelitian ini. Sedangkan untuk buncis, pare, terung, dan kacang panjang itu merata dalam panen dimana petani anggota dan petani mitra sama-sama memproduksi pada saat periode penelitian.

### **4.5.2. Penetapan Harga Komoditi Hortikultura**

Dalam proses pemasaran komoditi hortikultura lembaga pemasaran STA merupakan lembaga yang memiliki peranan penting dalam menetapkan harga



komoditi hortikultura itu. Harga komoditi sepenuhnya ditetapkan oleh STA, jadi pedagang besar membeli sesuai dengan harga yang telah ditetapkan itu. Harga yang telah ditetapkan relatif stabil tiap harinya.

Dalam penetapan harga komoditi hortikultura, STA telah mengambil keuntungan juga dari harga yang telah dibelinya dari petani. harga ditetapkan oleh STA, diman setiap pagi semua ketua STA di Kota Payakumbuh membuat kesepakatan untuk harga tiap komoditi hasil panen dari petani dan harga itu lah yang ditetapkan untuk pedagang besar yang akan membeli komoditi hasil panen dari petani. Harga ditingkat pedagang besar dibedakan atas tiga tingkatan untuk komoditi mentimun, yaitu tingkatan 1 yang merupakan kualitas terbaik yang dijual untuk pedagang besar yang ada diluar kota dengan harga Rp 3.000, tingkatan 2 merupakan kualitas sedang yang dijual dengan harga Rp 2.500, dan tingkatan 3 dengan kualitas standar yang dijual dengan harga Rp 1.500. untuk tingkatan 2 dan tingkatan 3 dijual pada pedagang besar lokal saja. Sedangkan harga untuk petani dikurangkan Rp 200 dari harga jual ke pedagang besar. Hasil panen dari petani pun diantar sendiri ke STA oleh petani tanpa fasilitas dari STA. Biaya angkutnya pun diluar tanggung jawab dari STA Baliak Mayang. Petani hanya bergotong royong sesama mereka saling membantu untuk mengangkut hasil panen dari ladangnya ke STA karena jaraknya yang lumayan jauh jika ditempuh dengan berjalan kaki.

Untuk harga ditingkat pedagang besar, keuntungan yang diambil sebesar Rp 500 tiap komoditi yang mereka jual ke pedagang pengecer dan begitu juga dengan pedagang pengecer yang hanya mengambil keuntungan Rp 500 – Rp 700 untuk tiap komoditi yang mereka jual ke konsumen akhir. Harga yang mereka tetapkan lebih murah dari harga pedagang lain yang tidak melalui STA.

#### **4.5.3. Sistem Pembayaran**

Sistem pembayaran yang dilakukan dalam pembelian komoditi yang ada dari petani oleh STA Baliak Mayang adalah sistem pembayaran tunai. Saat petani mengantarkan hasil panennya ke STA dan ditimbang berapa banyak tiap hasil panen masing – masing komoditi itu kemudian STA membayar tunai pada petani. Begitu juga dengan pembayaran dari pedagang besar yang membeli komoditi dari STA,



pedagang pengecer yang membeli komoditi ke pedagang besar, dan konsumen akhir yang membeli ke pedagang besar serta pedagang pengecer.

Sistem pembayaran yang demikian masih berlaku sampai pada saat sekarang. Harga pembelian dan penjualan pada STA tetap stabil, dimana apabila terjadi peningkatan ataupun penurunan permintaan dari pedagang besar terhadap komoditi yang akan dibelinya pada STA Baliak Mayang makaharga tidak akan berpengaruh terhadap komoditi yang ada.

#### **4.5.4. Pengangkutan dan pengemasan**

Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, bahwa aktivitas petani yang menjadi anggota dan yang tidak bergabung menjadi anggota STA Baliak Mayang hanya sampai pada penjualan komoditi hasil panennya saja ke tingkat STA. Proses pengangkutan ditingkat pedagang pengumpul tidak ada, karena STA ini hanya menerima dan menjual langsung tanpa adanya pengangkutan. Petani pun mengangkut sendiri hasil panennya ke STA sendiri dengan menumpang pada petani sesamanya yang punya kendaraan. Pengangkutan dalam proses pemasaran sepenuhnya dilakukan oleh pedagang besar. Dimana pedagang besar langsung datang menghampiri STA dengan menggunakan modil *pick up* milik pedagang besar itu sendiri, pedagang pengencer langsung menjemput sendiri ke toko pedagang besar.

Kegiatan pengemasan komoditi hanya dilakukan oleh STA, pengemasan komoditi hortikultura ini bertujuan untuk memudahkan pedagang besar selama proses pengangkutan, baik dalam pemindahan komoditi dari gudang penyimpanan sementara STA maupun pemindahan kembali dari mobil pedagang besar ke tokonya. Dalam melakukan pengemasan ini, STA menggunakan alat berupa karung dan plastik dibagian dalamnya sebagai kemasan dan kemudian karung tersebut dijahit dengan menggunakan tali plastik. Setelah komoditi tersebut dikemas kedalam karung kemudian komoditi tersebut ditimbang. Untuk lebih jelasnya proses pengemasan yang dilakukan oleh STA Baliak Mayang dapat dilihat pada Lampiran 9.



**4.6. Pelaksanaan FungsiTataniaga Melalui STA Baliak Mayang**

Dalam tataniaga komoditi hortikultura ini dilakukan kegiatan yang dinamakan dengan peran dalam fungsi tataniaga untuk memperlancar proses perpindahan barang atau jasa. Pada dasarnya fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan dikelompokkan dalam fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Dimana dalam setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam pemasaran komoditi hortikultura ini memiliki fungsi yang berbeda-beda.

**4.6.1. Fungsi Pertukaran**

Menurut Limbong dan Sitorus (1985), pertukaran adalah merupakan kegiatan untuk memperlancar pemindahan hak milik atas barang dan jasa dari penjual kepada pembeli. Dalam fungsi pertukaran ini terdapat dua kegiatan dari fungsi pertukaran yaitu fungsi penjualan dan fungsi pembelian. Untuk dapat melihat lebih jelasnya kegiatan dari fungsi pertukaran yang dilakukan oleh masing-masing lembaga yang terlibat dalam pemasaran komoditi hortikultura dari petani anggota STA dan yang bermitra hingga ke konsumen akhir dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Analisa Fungsi Pertukaran melalui STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh, 2012

Lembaga Tataniaga	Fungsi Pertukaran	
	Fungsi Penjualan	Fungsi Pembelian
Petani komoditi hortikultura	Ya	Tidak
STA Baliak Mayang	Ya	Ya
Pedagang Besar	Ya	Ya
Pedagang Pengecer	Ya	Ya
Konsumen Akhir	Tidak	Ya

Dalam fungsi pertukaran petani komoditi hortikultura melakukan fungsi penjualan dan tidak melakukan fungsi pembelian. Komoditi yang dijual oleh petani ini adalah mentimun, kacang panjang, terung, pare, buncis, dan oyong dijual kepada STA Baliak Mayang. Pada umumnya petani dalam pemanenan komoditi hortikultura petani melakukan panen tidak secara serentak.

Komoditi hortikultura dijual melalui STAyang telah menjadi lembaga penampung tetap petani yang bergabung menjadi anggota STA. Petani diuntungkan



dengan menjual kepada STA ini karena harga jual produk bisa stabil dan tidak akan ditipu oleh tengkulak. Biaya yang dikeluarkan juga tidak terlalu banyak, karena dalam kegiatan usaha tani dapat dilakukan sendiri.

STA Baliak Mayang dalam menjalankan usahanya melakukan kegiatan dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan, adapun kegiatan dari STA ini adalah membeli komoditi hortikultura dari petani yang tergabung menjadi anggota dan petani yang bermitra dengan STA dan menjual yang telah dikemas melalui pedagang besar yang menjadi pembeli tetap STA tersebut. Harga yang ditetapkan untuk petani anggota STA dan petani mitra disamakan untuk setiap komoditi yang mereka jual ke STA. Untuk fungsi penjualan yang dilakukan oleh STA pada pedagang besar terdapat 3 tingkatan hargayang telah dilakukan *grading*. Dalam upaya pengumpulan komoditi hortikultura, STA Baliak Mayang tidak memberikan fasilitas transportasi untuk antarjemput petani ke tempat tujuan. STAdalam membeli komoditi hortikultura kepada petani hanya dalam bentuk uang kontan. Lokasi pembelian dan penjualan dilakukan di STA Baliak Mayang setiap harinya.

Pedagang besar merupakan pembeli tetap STA dalam pemasaran komoditi hortikultura yang melakukan fungsi penjualan dan pembelian, adapun kegiatan dari pedagang besar ini adalah membeli komoditi hortikultura dari STA dan menjualnya pada pedagang pengecer. Pedagang pengecer adalah pembeli tetap pada pedagang besar yang melakukan fungsi pembelian dan penjualan, adapun kegiatan dari pedagang pengecer ini adalah membeli komoditi hortikultura dari pedagang besar dan menjualnya pada konsumen akhir secara eceran dipasar – pasar tradisional.

Konsumen akhir merupakan pelanggan untuk pedagang besar dan pedagang pengencer. Konsumen hanya melakukan fungsi pembelian dan tidak melakukan fungsi penjualan karena komoditi yang dibeli hanya untuk dikonsumsi sendiri. Mereka biasanya membeli langsung ke toko pedagang besar ataupun dikios pedagang pengecer itu.

#### **4.6.2. Fungsi Fisik**

Menurut Limbong dan Sitorus (1985), fungsi fisik adalah merupakan semua tindakan yang langsung berhubungan dengan barang dan jasa sehingga menimbulkan

kegunaan tempat, kegunaan bentuk dan kegunaan waktu. Dalam menjalankan usaha semua lembaga niaga yang terlibat dalam pemasaran komoditi hortikultura dari petani sampai ke konsumen akhir melakukan sebagian dari kegiatan fungsi fisik, adapun kegiatan tersebut adalah fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan dan fungsi pengolahan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7 dibawah ini.

Tabel 7. Analisa Fungsi Fisik melalui STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh, 2012

Lembaga Tataniaga	Fungsi Fisik		
	Fungsi Penyimpanan	Fungsi Pengangkutan	Fungsi Pengolahan
Petani komoditi hortikultura	Tidak	Ya	Tidak
STA Baliak Mayang	Ya	Tidak	Tidak
Pedagang Besar	Ya	Ya	Tidak
Pedagang Pengecer	Tidak	Ya	Tidak
Konsumen Akhir	Tidak	Tidak	Tidak

Petani komoditi hortikultura yang bergabung dan yang bermitra dengan STA dalam kegiatan fungsi fisik tidak melakukan kegiatan dari fungsi penyimpanan dan fungsi pengolahan karena komoditi setelah dipanen langsung di bawa ke STA, tetapi petani melakukan kegiatan fungsi pengangkutan. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa petani komoditi hortikultura yang bergabung menjadi anggota dan yang bermitra dengan STA ini melakukan kegiatan fungsi pengangkutan dengan mengantarkan hasil panennya sendiri ke STA. STA tidak menyediakan fasilitas antar jemput untuk petani maupun pedagang besar.

Dalam kegiatan fungsi fisik, STA hanya melakukan kegiatan fungsi fisik yaitu fungsi penyimpanan. Fungsi penyimpanan yang dilakukan oleh STA mempunyai tujuan untuk menyimpan komoditi yang telah dikemas untuk sementara menunggu sampai datangnya pedagang besar untuk menjemput komoditi tersebut.

Pedagang besar sebagai pembeli tetap STA dalam kegiatan fungsi fisik ini melakukan kegiatan fungsi penyimpanan dan fungsi pengangkutan. Fungsi penyimpanan yang dilakukan adalah menyimpan komoditi yang bersisa jika tidak laku terjual dalam satu hari. Fungsi pengangkutan yang dilakukan adalah dimulai dari



menjemput komoditi hortikultura dari STAyang telah menjadi tempat membeli komoditi yang akan dijual dan kemudian mengangkut komoditi hortikultura hingga sampai ke toko milik pedagang besar tersebut.

Pedagang pengecer sebagai pembeli pada pedagang besar, dalam kegiatan fungsi fisik melakukan fungsi pengangkutan saja. Fungsi pengangkutan yang dilakukan adalah menjemput barang yang dibelinya dari pedagang besar sampai kios-kios milik pedagang pengecer ini. Sedangkan konsumen akhir tidak melakukan kegiatan fungsi fisik apapun. Karena konsumen akhir hanya membeli untuk kebutuhannya sendiri.

4.6.3. Fungsi Fasilitas

Dalam tataniaga komoditi mulai dari STAsampai ke konsumen akhir juga melakukan fungsi fasilitas. Menurut Limbong dan Sitorus (1985), menyatakan bahwa fungsi fasilitas merupakan semua tindakan yang memperlancar kegiatan pertukaran yang terjadi antara produsen dan konsumen. Dimana pada kasus ini STA merupakan sebagai pedagang pengumpul dan masyarakat sebagai konsumen akhir, untuk melihat kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh lembaga-lembaga yang terkait dalam pemasaran komoditi hortikultura terhadap fungsi fasilitas dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Analisa Fungsi Fasilitas melalui STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh, 2012

Lembaga Tataniaga	Fungsi Fasilitas			
	Standarisasi dan grading	Penanggungan Resiko	Pembiayaan	Informasi Pasar
Petani hortikultura	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak
STA Baliak Mayang	Ya	Ya	Ya	Ya
Pedagang Besar	Tidak	Tidak	Ya	Ya
Pedagang Pengecer	Ya	Ya	Ya	Ya
Konsumen Akhir	Tidak	Tidak	Tidak	Ya

Dari Tabel 8 dapat dilihat bahwa petani hortikultura tidak melakukan kegiatan dari fungsi standarisasi dan grading, penanggungan resiko, pembiayaan dan informasi pasar. Fungsi standarisasi dan grading tidak dilakukan oleh petani hortikultura karena

petani dalam kriteria ini menjual komoditi hortikultura dalam bentuk segar tanpa pemilihan dan pengemasan. Fungsi penanggungan resiko juga tidak dilakukan oleh petani tersebut, seperti yang telah dibahas sebelumnya bahwa petani hortikultura menjual komoditi hortikultura dalam keadaan segar karena tidak mau ambil resiko terhadap jatuhnya harga jika petani menjual hasil panen yang tidak segar. Fungsi pembiayaan juga tidak dilakukan oleh petani dalam kriteria ini karena dalam proses panen mereka menggunakan tenaga kerja dalam keluarga dan tidak menggunakan tenaga kerja luar keluarga. Fungsi informasi pasar juga tidak dilakukan oleh petani hortikultura karena mereka menjual komoditi hortikultura berdasarkan harga beli STA.

STA dalam kegiatan fungsi fasilitas melakukan fungsi standarisasi dan grading. Dalam mengelola komoditi mereka memisahkan ukuran dan kematangan pada komoditi yang dibeli dari petani, dimana ukuran matangnya hanya dilihat dari warnanya saja. Selain itu dalam memasarkan komoditi hortikultura ini petani hanya bergantung terhadap harga yang diterima dari STA, karena petani akan mengetahui harga setelah menjual hasil komoditinya pada STA, dan mau tidak mau berapapun harga jual hasil panen mereka saat terjual di STA akan diterima oleh petani tersebut. Hal demikian lebih membuat para petani diuntungkan, karena STA memang bertujuan mensejahterakan petani dengan menetapkan harga yang stabil dan dijamin tidak akan merugikan para petani. Oleh sebab itu STA juga melakukan fungsi informasi pasar guna mengetahui harga pasar untuk komoditinya yang nantinya akan di rendahkan dari harga pasar namun tetap menguntungkan baik dari segi harga maupun kualitas komoditi. STA juga melakukan penanggungan resiko dan pembiayaan, dimana dalam penanggungan resiko STA akan mengganti kerusakan komoditi jika sampai di daerah tujuan komoditi yang dibeli pedagang besar itu hancur atau rusak. Dalam pembiayaan STA menanggung semua biaya pengemasan yang telah diambil dari harga komoditi yang dijual pada pedagang besar tersebut.

Dalam kegiatan fungsi fasilitas pedagang besar melakukan kegiatan dari fungsi pembiayaan dan informasi pasar. Fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang besar adalah biaya bongkar muat dan pengangkutan komoditi hingga sampai ke



daerah asal pedagang besar tersebut. Sedangkan fungsi informasi pasar yang dilakukan oleh pedagang besar adalah harga dari komoditi hortikultura saat itu. Dengan patokan harga dipasaran pedagang besar akan menjual komoditi hortikultura yang dibelinya dari STA.

Pedagang pengecer melakukan kegiatan dari fungsi standarisasi dan grading karena komoditi yang dijual dipisah lagi berdasarkan warna, ukuran dan bentuknya. Fungsi penanggungan resiko yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah resiko terjadinya kerusakan pada sayuran jika dalam satu hari atau lebih komoditi yang dijualnya tersebut tidak laku terjual, dan berdasarkan wawancara dengan pedagang pengecer menyatakan bahwa resiko paling besar dampaknya pada usahanya adalah apabila terjadinya penurunan harga komoditi hortikultura. Fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah biaya pembelian komoditi hortikultura dan biaya pengemasan saat menjual komoditi pada konsumen akhir. Sedangkan fungsi informasi yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah informasi harga komoditi yang dijualnya saat itu dipasaran.

Untuk konsumen akhir sendiri, mereka hanya melakukan fungsi informasi pasar. Dalam kegiatan ini yang mereka lakukan adalah mencari informasi harga komoditi hortikultura yang akan mereka konsumsi sendiri. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa konsumen, mereka mendapatkan informasi dari media elektronik dan media cetak.

Pemasaran dalam kegiatan pertanian dianggap memainkan peran ganda. Peran pertama merupakan peralihan harga antara produsen dengan konsumen. Peran kedua adalah transmisi fisik dari titik produksi (petani atau produsen) ke tempat pembelian (konsumen). Namun untuk memainkan kedua peran tersebut petani menghadapi berbagai kendala untuk memasarkan produk pertanian, khususnya bagi petani berskala kecil. Berdasarkan hasil kuisioner, masalah utama yang dihadapi petani pada pemasaran produk pertanian di Kota Payakumbuh antara lain : masalah harga, kurangnya pasar, permodalan, transportasi dan kurangnya informasi mengenai pasar.

#### **4.7. Permasalahan Dalam Kegiatan Pemasaran Di STA Baliak Mayang**

Untuk lebih jelasnya bagaimana peran dalam fungsi tataniaga melalui Sub Terminal Agribisnis (STA) dalam memecahkan permasalahan pemasaran di Kota Payakumbuh, dilihat dari bagaimana STA menanggulangi permasalahan pemasaran produk pertanian yang dihadapi oleh petani anggota dan petani mitra yaitu sebagaimana diuraikan berikut ini :

##### **4.7.1. Harga**

Berdasarkan hasil wawancara hampir semua responden menyatakan bahwa masalah harga merupakan kendala utama bagi petani di Kota Payakumbuh dalam pemasaran produk pertanian yaitu harga yang tidak tetap atau berfluktuasi dan harga jual yang rendah di bawah harga pasar, terutama pada saat produksi melimpah atau panen raya.

Pada saat panen raya, petani mengalami *access supply* dimana jumlah barang yang ditawarkan lebih banyak dari pada jumlah permintaan terhadap barang tersebut sehingga terjadi kelebihan penawaran. Petani tidak mempunyai fasilitas penyimpanan hasil pasca panen sedangkan produk pertanian terutama komoditi hortikultura bersifat cepat rusak, sehingga mengharuskannya untuk menjual secepat mungkin, menyebabkan ada kecenderungan produk-produk yang dihasilkan dijual dengan harga yang rendah, agar hasil panennya bisa terjual maka petani harus menurunkan harga jualnya, sehingga keuntungan yang diterima petani lebih kecil. Komoditi pertanian merupakan barang yang inelastis, pada saat panen raya penurunan harga komoditi pertanian menyebabkan kenaikan permintaan akan barang tersebut lebih kecil daripada penurunan harga, sehingga keuntungan yang diperoleh petani pada saat panen raya justru semakin kecil. Pada saat panen raya, petani justru mengalami kerugian, karena hasil panen mereka harus dijual dengan harga murah atau bahkan sampai dibuang karena busuk.

Sesuai dengan visi STA yaitu untuk meningkatkan pendapatan petani dengan misi salah satunya menjaga stabilitas harga komoditi pertanian. Dalam rangka mewujudkan visi dan misi tersebut, STA mewajibkan anggota dan mitranya mengikuti pola pergiliran tanaman yang bertujuan untuk mengatasi masalah fluktuasi



harga karena panen yang melimpah atau panen raya atau pada saat produksi sedikit. Komoditi yang dipergilirkan pola tanamnya adalah mentimun, kacang panjang, buncis, terung, pare dan oyong. Selain untuk mencegah fluktuasi harga pergiliran pola tanam juga bertujuan untuk menjaga kesinambungan produksi agar volume produksi komoditi tersebut menjadi lebih besar dan bisa selalu tersedia setiap saat, sehingga pendapatan petani bisa ditingkatkan.

#### **4.7.2. Kurangnya Pasar**

Masalah kurangnya pasar merupakan masalah yang dihadapi oleh sebagian besar petani di Kota Payakumbuh. Pangsa pasar petani relatif terbatas, sehingga petani hanya akan bertindak sebagai penerima harga bukan penentu harga. Peran petani dalam proses pemasaran hasil pertanian masih relatif kecil, kecuali pada petani yang mempunyai status ganda, yaitu petani yang merangkap sebagai pedagang atau petani dengan skala usaha yang besar. Pemasaran komoditi pertanian masih banyak ditentukan oleh pihak pelaku pemasaran di tingkat hilir seperti pedagang pengumpul dan pedagang besar (bandar).

Pola pemasaran konvensional yang dilakukan oleh petani menyebabkan tingkat harga yang diterima petani pada umumnya relatif lebih kecil dibandingkan dengan tingkat harga yang diterima oleh pedagang. Keuntungan yang diterima petani dari kegiatan usahataniya juga relatif kecil. Sebelum adanya STA, hasil pertanian petani dipasarkan hanya di Kota Payakumbuh saja. Peningkatan jumlah produksi tidak diikuti oleh peningkatan pasar sehingga hasil panen petani tidak seluruhnya tertampung oleh pasar lokal, sehingga banyak petani yang mengalami kerugian karena harga jual atau keuntungan yang diperoleh tidak sebanding dengan biaya produksi yang telah dikeluarkan.

Disamping itu pemasaran komoditas pertanian selama ini, pada umumnya mempunyai mata rantai yang panjang termasuk di Kota Payakumbuh, mulai dari petani produsen, pedagang pengumpul, pedagang besar hingga ke konsumen, sehingga mengakibatkan kecilnya keuntungan yang diperoleh oleh petani. Keuntungan lebih besar diterima oleh pedagang, sementara konsumen

membayar lebih mahal dari harga yang selayaknya ditawarkan, biaya pemasaran dari produsen ke konsumen menjadi tinggi.

Dengan berdirinya STA, terbuka jaringan pemasaran hasil pertanian Kota Payakumbuh sampai keluar daerah bahkan sampai ke luar Propinsi Sumatera Barat, seperti Pekanbaru, Dumai, Duri, Bengkalis dan lain-lain, sesuai dengan misinya yaitu memperluas jaringan pemasaran dan menjadi terminal bagi semua hasil pertanian di Kota Payakumbuh guna meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani. Namun sampai saat ini STA Baliak Mayang belum bisa memenuhi semua permintaan pasar karena belum semua petani yang ada di Kota Payakumbuh ikut memasarkan hasil pertaniannya ke STA sedangkan pasokan hasil pertanian dari anggota maupun mitra STA belum mencukupi kebutuhan pasar.

STA sebagai lembaga pemasaran yang bertujuan untuk memperpendek mata rantai pemasaran sehingga pemasaran yang terjadi di STA menjadi lebih efisien. Kegiatan jual beli yang berlangsung di STA terjadi antara petani (produsen) atau pedagang pengumpul dengan pedagang besar dan pedagang pengecer maupun konsumen dengan cara negosiasi (tawar menawar). Kegiatan pemasaran yang terjadi di STA yaitu petani sebagai produsen melakukan kegiatan usahatani dengan menanam komoditi unggulan sesuai dengan pola tanam yang diberlakukan di STA dan memasarkan hasil produksinya ke STA. Permodalannya dibantu oleh LKMA baik untuk petani produsen sebagai modal usahatani maupun STA untuk modal awal untuk membeli hasil panen petani sebelum dibayar oleh pembeli (pedagang pengumpul atau pedagang besar). Hasil pertanian yang telah terkumpul di STA setelah dilakukan proses standarisasi, sortasi, *grading*, pengemasan dan pengepakan untuk menjaga mutu produk kemudian dipasarkan ke pasar lokal, pedagang besar, pedagang pengecer maupun langsung ke konsumen. Setelah adanya STA petani bisa menjual semua produknya dengan harga yang lebih tinggi sesuai pasar, sehingga keuntungan petani lebih meningkat.

Keberadaan STA dikonsepsikan dekat dengan produsen dalam hal ini adalah petani dalam rangka mendekatkan pelayanan pemasaran formal ke petani sehingga petani lebih memiliki akses ke pasar penjualan hasil dan memudahkan petani untuk



mengangkut hasil panennya langsung ke STA. Dalam rangka memasarkan produk pertanian Kota Payakumbuh STA jugatelah menjalin kerjasama dengan swalayan-swalayan tapi tidak bertahan lama karena STA sangat dirugikan dengan kerjasama yang dilakukan dengan swalayan tersebut. Kerugian yang dimaksud pada saat komoditi yang dipesan oleh swalayan busuk dan tidak laku terjual maka STA harus menggantinya dengan komoditi yang segar lagi. Komoditi yang dipasarkan berupa mentimun, terong, buncis, kacang panjang, pare, dan oyong.

#### **4.7.3. Modal**

Dari hasil wawancara dengan petani responden menjawab bahwa modal merupakan salah satu kendala petani dalam pemasaran produk pertanian di Kota Payakumbuh. Petani di Kota Payakumbuh pada umumnya tidak memiliki modal, dengan usahatani berskala kecil dan subsisten, akses petani terhadap sumber permodalan juga terbatas. Karena keterbatasan dalam hal permodalan, tidak mempunyai modal dalam berusahatani, menyebabkan petani terlibat sistem ijon dengan toke atau tengkulak, yang mengharuskan mereka menjual hasil panennya ke tengkulak dengan harga yang tidak layak. Pemasaran melalui toke atau tengkulak dengancara borongan, biasanya toke atau tengkulak mengambil hasil panen petani langsung dari lahan petani dengan harga di bawah harga pasar.

Untuk mengatasi permasalahan permodalan petani STA menyediakan prasarana produksi berupa benih, pupuk dan obat-obatan terutama bagi petani yang tidak mempunyai modal. Pinjaman ini dibayar pada saat panen, sehingga walaupun tidak mempunyai modal petani masih bisa berproduksi dan kesinambungan produksi dapat terus terjaga. Pinjaman ini diberikan untuk semua petani anggota dan petani mitra yang ingin bergabung dengan LKM-A yang bekerjasama dengan STA untuk mempermudah petani dalam masalah permodalan. Permodalan STA berasal dari Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKM-A), selain sebagai lembaga pemasaran hasil pertanian, STA Baliak Mayang juga mempunyai potensi dalam hal pendanaan/ pembiayaan dengan telah terbentuknya LKM-A yaitu LKM-A Pincuran Bonjo. LKM-A tumbuh dan berasal dari kelompok tani yang memberikan pelayanan jasa keuangan kepada masyarakat tani dan pelaku agribisnis. LKM-A diharapkan dapat

melayani petani dan pelaku usaha agribisnis dalam hal pembiayaan dan simpanan. Adapun tujuan LKM-A adalah meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat tani pada umumnya. LKM-A merupakan usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional, serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya. LKM-A berperan dalam membantu permodalan STA membeli semua hasil panen petani baik yang merupakan anggota STA maupun mitra STA. Dana LKM-A berasal dari *fee* yang dipotong setiap kali melakukan transaksi yaitu Rp. 200 / kg untuk STA Baliak Mayang.

*Fee* ini sebagian digunakan untuk membiayai kegiatan STA seperti upah untuk sortasi, *grading* dan pengepakan sebagian lagi sebagai simpanan petani, yang nantinya dibagikan kepada petani anggota STA sebagai Sisa Hasil Usaha (SHU) setiap tahun, sedangkan mitra STA tidak memperoleh pembagian SHU dari LKM-A.

#### 4.7.4. Transportasi

Berdasarkan hasil penelitian menyatakan bahwa permasalahan transportasi merupakan kendala dalam pemasaran produk pertanian di Kota Payakumbuh. Transportasi merupakan hal yang sangat penting dalam pemasaran. Fungsi transportasi dimaksudkan untuk menjadikan suatu produk berguna dengan memindahkan dari tangan produsen ke konsumen. STA belum mempunyai alat transportasi untuk mengangkut hasil panen petani dari lahan ke STA, walaupun dana untuk pengadaan alat transportasi berupa bentor (becak motor) sudah dianggarkan oleh Dinas Pertanian Kota Payakumbuh melalui Dana Tugas Pembantuan akan tetapi sampai saat ini pengadaan alat transportasi tersebut belum bisa direalisasikan.

Petani sampai sekarang masih mengandalkan transportasi tumpangan dari sesama petani lainnya yang dibayar sekedarnya. Hal ini sangat dikeluhkan oleh petani karena jarak yang ditempuh oleh petani ke STA yang cukup jauh jika dilakukan dengan berjalan kaki.



#### **4.7.5. Kurangnya informasi pasar**

Kurangnya informasi pasar juga merupakan salah satu kendala dalam pemasaran produk pertanian di Kota Payakumbuh. Dengan adanya kemitraan antara STA dengan pedagang besar di Pekanbaru, Dumai dan lain-lain, bisa diketahui komoditi apa yang diproduksi, dimana, mengapa, bagaimana dan untuk siapa produk dijual dengan keuntungan terbaik, sehingga produk yang dihasilkan oleh petani bisa seluruhnya tertampung dengan harga yang wajar.

STA sebagai pusat informasi membantu dalam hal transparansi pasar dengan cara kompilasi informasi tentang harga, jumlah penawaran dan permintaan pasar sehingga sangat bermanfaat untuk menentukan tujuan dan waktu penjualan. Informasi pasar juga memungkinkan petani mengundur panen atau menyimpan hasil pertaniannya untuk memperoleh harga yang lebih baik, sehingga pendapatan petani dapat lebih ditingkatkan. Selain itu informasi pasar juga membantu dalam hal membuat perencanaan produksi jangka panjang, sehingga kesinambungan produksi tetap terjaga dan permintaan pasar terpenuhi.

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan pada Sub terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh Sumatera Barat dapat diketahui bahwa :

1. STA telah membantu pemasaran hasil panen petani hortikultura di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh. Terdapat sejumlah lembaga tataniaga yang terlibat dalam pemasaran tersebut. Selain STA sebagai penampung hasil panen petani, ada juga petani sebagai produsen komoditi hortikultura, pedagang besar sebagai pembeli tetap STA, pedagang pengecer sebagai pembeli tetap pada pedagang besar dan menjualnya langsung pada konsumen di pasar lokal dan pasar antar daerah.
2. Setiap lembaga tataniaga yang melalui STA Baliak Mayang mempunyai peran spesifik dalam fungsi tataniaga, yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Adapun fungsi tataniaga dari masing-masing lembaga tersebut adalah (1) Petani hanya melakukan kegiatan pada fungsi pertukaran dalam bentuk penjualan, (2) STA, pedagang besar, dan pedagang pengecer melakukan seluruh kegiatan fungsi tataniaga mulai dari fungsi pertukaran, fungsi fisik, sampai fungsi fasilitas, dimana STA melakukan pembelian dan penjualan, penyimpanan, standarisasi dan grading, penangungan resiko, pembiayaan, serta informasi pasar. Pedagang besar disamping melakukan kegiatan pembelian dan penjualan, juga melakukan kegiatan penyimpanan, pengangkutan, pembiayaan, dan informasi pasar. Pedagang pengecer juga melakukan kegiatan pembelian dan penjualan, penangungan resiko, pembiayaan, standarisasi dan grading, serta informasi pasar. (3) Konsumen Akhir hanya melakukan fungsi pertukaran berupa kegiatan pembelian dan fungsi fasilitas berupa kegiatan informasi pasar.



## **5.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan tersebut maka disarankan untuk mengambil langkah dalam mengatasi masalah tersebut dengan cara sebagai berikut :

1. Untuk STA sebaiknya mempunyai kendaraan operasional sendiri yang diberikan pada petani anggota untuk mengantarkan hasil panennya dari ladang ke STA agar memudahkan petani dalam mengangkut hasil panennya.
2. Sebaiknya STA lebih berhati – hati lagi dalam sortasi dan grading agar tidak ada komoditi yang rusak setelah sampai pada daerah pedagang besar antar daerah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, R. 2008. *Analisa Kerja STA Matung : Studi Kasus Pada Pemasaran sayuran Kubis Di Desa Ngabab Kecamatan Pujon Kabupaten Malang*. Malang.
- Azzaino, Zulkifli. 1982. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu – Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB.Bogor.221 hal.
- Badan Agribisnis,Departemen Pertanian. 2000. *Petunjuk Teknis PengembanganSub Terminal Agribisnis*. Jakarta.
- Downey, W.D dan Erickson, S.P. 1992. *Manajemen Agribisnis (Edisi Kedua)*. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Erick, S. 2008. *Analisa Usahatani dan Tataniaga Lada Hitam*[Skripsi]. Medan. Universitas Sumatera Utara.
- Gumbira,Said E. dan Intan, A. Harizt. 2001.*Manajemen Agribisnis*. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Hamid, Abdul. 1994. *Dasar-dasar Tataniaga Pertanian*. Fajar Harapan.Pekanbaru.
- Hariato. 2007. *Peranan Pertanian dalam Ekonomi Perdesaan*. Prosiding. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Bogor.
- Irawan, B. 2003. *Membangun Agribisnis Hortikultura Terintegrasi denganBasis Kawasan Pasar*. Forum Penelitian Agro Ekonomi Vol. 21 No. 1, Juli 2003. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Bogor.
- Kotler, P. 1997. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi ke-9. PT. Prenhalindo. Jakarta.
- Limbong, H dan Sitorus, P. 1987.*Pengantar Tataniaga Pertanian*.Departemen Ilmu Sosial Ekonomi Fakultas pertanian.IPB.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi pertanian*. LP3ES. Jakarta
- Nazir, M. 2003. *Metode Penelitian*.Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Radiosunu, 1995. *Konsep Sistem dan Fungsi Pemasaran*. Fakultas Ekonomi - Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.



- Rahardi, F. 2003. *Cerdas Beragrobisnis (Mengubah Rintangan Menjadi Peluang Berinvestasi)*. Penerbit Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Saefuddin, A.M. 1981. *Pengkajian Pemasaran Komoditi*. UI Press, Jakarta.
- Sahari, Djamaludin dan A. Masyafak. 2002. *Analisa Kelembagaan Pemasaran Menunjang Pengembangan Agribisnis Jagung Di Kawasan Sentra Produksi Sanggau Ledo Kalimantan Barat*. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Kalimantan Barat. Pontianak.
- Saragih. B. 2004. *Pembangunan Pertanian dengan Paradigma Sistem dan Usaha Agribisnis*.
- Saswita, R. 2010. *Perbedaan Pendapatan Petani yang Menggunakan Sub Terminal Agribisnis (STA) dengan yang Tidak Menggunakan STA sebagai Lembaga pemasaran di kota payakumbuh Propinsi Sumatera Barat* [Tesis]. Jakarta. Universitas Indonesia.
- Setiajie, I. 2004. *Pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA) dan Pasar Lelang Komoditas Pertanian dan Permasalahannya*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian.
- Sihombing, L. 2005. *Analisis Tataniaga Kentang di Propinsi Sumatera Utara*. Medan.
- Silitonga, C. 1994. *Pengembangan Pemasaran Hasil Pertanian*. Industrialisasi Pedesaan dalam Pelita IV. Prosiding Seminar Pembangunan Pertanian dalam Menanggulangi Kemiskinan. PERHEPI.
- Sinaga, Mulia Mahason. 2010. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Lelang Beras Pada Pasar Lelang Forward Di STA Soropan Kabupaten Temanggung Provinsi Jawa Tengah*. Semarang. Universitas Diponegoro.
- Soekartawi, 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil – Hasil Pertanian. Teori & Aplikasinya*, Edisi Revisi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sukmadinata, T. 2001. *Sistem Pengelolaan Terminal Agribisnis dan Sub Terminal Agribisnis Secara Terpadu untuk Memberikan Nilai Tambah Pelaku dan Produk Agribisnis*. Makalah Pada Apresiasi Manajemen Kelayakan Terminal Agribisnis, Sub Terminal Agribisnis, Pergudangandan Distribusi, tanggal 14-16 agustus 2001. Cisarua.
- Tambunan, A. 2001. *Kriteria Rancangan Terminal Agribisnis/Sub Terminal Agribisnis*. Makalah pada Apresiasi Manajemen Kelayakan Terminal

Agribisnis, Sub Terminal Agribisnis, Pergudangan dan Distribusi, tanggal 14 - 16 agustus 2001. Cisarua.

Teken, I. B dan Asnawi, S. 2003. *Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

Winardi, 1998. *Aspek – Aspek Bauran Pemasaran*. Mandar Maju. Bandung.

Yonekura, H. 1995. *The Emerging Market And Its Impact On Trader Ties: A Case Study Of Maize In East Java*. Development of the Agribusiness and Changing Maize Market : A Case Study in East Java. Tokyo.



# LAMPIRAN

Lampiran 1. Sub Terminal Agribisnis (STA) yang ada di Kota Payakumbuh

No.	Nama Sub Terminal Agribisnis (STA)	Luas Lahan
1.	Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang	35 Ha
2.	Sub Terminal Agribisnis (STA) Koto Saiyo	21 Ha
3.	Sub Terminal Agribisnis (STA) Tanjung Jaya	13 Ha
4.	Sub Terminal Agribisnis (STA) Tanjung Dama	18 Ha
5.	Sub Terminal Agribisnis (STA) Koba Jaya	15 Ha
6.	Sub Terminal Agribisnis (STA) Tunas Baru	10 Ha

Sumber : Dinas Pertanian Kota Payakumbuh, 2004



Lampiran 2. Potensi hasil sayur – sayuran yang dapat dipasarkan setiap harinya di STA Baliak Mayang

No.	Komodoti	Produksi/hari
1.	Mentimun	500 Kg/hari
2.	Terung	200 Kg/hari
3.	Kacang Panjang	100 Kg/hari
4.	Buncis	70 Kg/hari
5.	Pare	50 Kg/hari
6.	Cabe Kopay	50 Kg/hari
7.	Oyong	30 Kg/hari

Sumber : Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang, 2008

Lampiran 3. Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) Tigo Sapilin pada STA  
Baliak Mayang

No.	Nama Kelompok Tani
1.	Kelompok Tani Baliak Mayang
2.	Kelompok Tani Sungai Baih
3.	Kelompok Tani Ujuang Padang
4.	Kelompok Tani Kelompok Wanita Tani (Kwt) Bungo Sitangkai
5.	Kelompok Tani – Ternak Subur Jaya

Sumber : Sub Terminal Agribisnis (STA) Baliak Mayang, 2008



Lampiran 4. Identitas Petani Sampel Anggota Tetap STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Pekerjaan Pokok	Pekerjaan Sampingan	Jml Keluarga
1	Zulfami	43	L	SD	Tani	-	3
2	I. Datuak Majo Nan Agung	46	L	SMA	Tani	Berdagang	3
3	Aprizal. M	38	L	SMA	Tani	Berdagang	3
4	Fairizal	38	L	SMP	Tani	-	4
5	Edriadi	32	L	SMA	Tani	Ternak	3
6	Fauzi	33	L	SD	Tani	-	3
7	Jamil	36	L	SMA	Tani	Buruh	3
8	Desi Marlina	34	P	SMA	Tani	-	3
9	Afwadi	30	L	SD	Tani	-	2
10	Desi Yuyita	32	P	SMK	Tani	-	2
11	Masrizal	47	L	SD	Tani	-	5
12	Edwar	47	L	S <sub>1</sub>	Ternak	-	3
13	Hengki Mere	40	L	SMA	Tani	-	3
14	Hasan Zelia	51	L	SMP	Tani	-	6
15	Nusa Indra	35	L	SMA	Tani	Buruh	5
16	Faisal	59	L	SD	Tani	-	5
17	Geno	30	L	SMA	Tani	-	4
18	Anis S	36	P	SMA	Tani	Buruh	2
19	M. Nisar	32	L	SMP	Tani	Buruh	3
20	Asrul	37	L	SMA	Tani	-	3
21	Eliza	40	L	SMP	Tani	-	4
22	Danjonson	41	P	SMA	Tani	-	5
23	Harlan	35	L	SMP	Tani	-	3
24	Paena	35	P	SMA	Tani	-	4
Jumlah			-	-	-	-	84



Lampiran 5. Identitas Petani Sampel yang bermitra dengan STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Pekerjaan Pokok	Pekerjaan Sampingan	Jml Keluarga
1	Afriyedi	30	L	SMP	Tani	-	-
2	DT. Pangeran	38	L	STM	Tani	Peternak	2
3	Erdianto	30	L	D1	Tani	Berdagang	-
4	Febrinetti	37	P	SMP	Tani	Peternak	3
5	Ermanita	32	P	SMA	Penjahit	Tani	2
6	Risnova	40	P	SMEA	Tani	Berdagang	3
7	Mentaria	40	L	STM	Tani	Berdagang	2
8	Elia Roza	42	P	SMP	Tani	Berdagang	4
9	Junaida	38	P	SMEA	Tani	Berdagang	4
10	Endriwati	32	P	SMA	Tani	-	3
11	Zaini	47	L	SMK	Tani	-	2
12	Andala	44	L	SD	Ternak	-	4
13	Ma'ruf	29	L	SMA	Tani	-	2
14	Syaiful Amri	36	L	SMP	Tani	-	4
15	Ahmad	33	L	SD	Tani	-	5
16	Zulfitran	49	L	SMA	Tani	-	5
17	Azizil	30	L	SD	Tani	-	3
18	Zurita	30	P	SMP	Tani	-	3
19	Basrizal	32	L	SMA	Tani	-	5
20	Bujang	42	L	SD	Tani	-	3
21	Eti kiyah	41	L	SD	Tani	-	2
22	Yeni	34	P	SMP	Tani	-	4
23	Zulkarnain	45	L	SD	Tani	-	6
24	Sabrianti	38	P	SMP	Tani	-	3
Jumlah			-	-	-	-	-



Lampiran 6. Identitas Pedagang Tetap Pada STA Baliak Mayang Di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Pekerjaan Pokok	Pekerjaan Sampingan	Jumlah Keluarga	Daerah Pemjualan
1	Izul	43	L	SMK	Pedagang	-	3	Bengkalis
2	Rina	36	P	SMA	Pedagang	-	2	Perawang
3	Andi	37	L	SMA	Pedagang	Petani	2	Pekanbaru
4	Buk Mai	50	P	SMP	Pedagang	-	6	Bukittinggi
5	Topan	38	L	SMA	Pedagang	-	3	Tanjung Batu
6	Men	46	L	STM	Pedagang	-	3	Kerinci
7	Bujang	42	L	SMP	Pedagang	-	4	Pekanbaru
8	Indra Meki	37	L	SMA	Pedagang	-	2	Duri

Lampiran 7. Identitas Pedagang pengencer yang membeli pada pedagang besar, 2012

Sampel	Nama	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Pekerjaan Pokok	Lokasi Penjualan	Jumlah Keluarga
1	Sintia	40	P	SMK	Pedagang	Bengkalis	3
2	Wista	28	P	SMA	Pedagang	Perawang	2
3	Elita	49	P	SMA	Pedagang	Pekanbaru	4
4	Yogi	32	L	SMP	Pedagang	Pekanbaru	3
5	Raidah	35	P	SD	Pedagang	Kerinci	2
6	Nila	44	P	SD	Pedagang	Tanjung batu	4
7	Nini	39	P	SMP	Pedagang	Duri	3
8	Ineng	45	P	SMP	Pedagang	Bukittinggi	3



## Lampiran 8. Alamat –Alamat SubTerminal Agribisnis Di Indonesia

No	Nama TA/STA	Alamat	Kontak Person	Telp/Fax	Komoditi	Penanggung jawab operasional	keterangan
1	STA Merek	Ds. Garingsing, Kec. Merek, Kab. Karo, Prop. Sumatera Utara	Abel Sembiring (081534991682 / 0811646682)	0628 – 324328	Jerak	Dinas Pertanian dan Peternakan Kab. Karo, Cq. Munarta	Belum optimal
2	STA Talun Kenas	Ds. Talun Kenas, Kec. STM Hilir, Kab. Deli Serdang, Prop. Sumatera Utara	- Ir. Sri Wahyuni - Tatik (08126093682)	081362077722	Pisang Barangan	Asosiasi Pisang Mandiri	Belum Optimal
3	STA Saribu Dolog	Kec. Siliakuta, Kab. Simalungun Prop. Sumatera Utara	Johni Hakim	0819860662	Sayuran		Sudah Operasional
4	STA Agam	Kec. Bunu Hampu, Kab. Agam, Prop. Sumatera Barat			Hortikultura	Dinas Pertanian, Perkebunan & Kehutanan Kab. Agam, Prop. Sumatera Barat	Belum Operasional
5	STA Kota Payakumbuh	JLKH.Ahmad Dahlan, Kel. Talawi, Kec. Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh, Prop. Sumatera Barat	Kasubdin Agribisnis, Dinas Pertanian, Perkebunan dan Kehutanan Kota Payakumbuh	(0752) 7011837 / 085263402560 081374191601	Hortikultura (Sayuran & Buah), Tanaman Pangan dan Palawija	Dinas Pertanian & Kehutanan Kota Payakumbuh	Sudah Operasional
6	TA Kota Dumai	Jl. Budi Kemuliaan Kota Dumai, Prop. Riau	Dinas Pertanian, Perkebunan, dan Kehutanan Kota Dumai, Prop. Riau	0765-35243	Hortikultura	Dinas Pertanian, Perkebunan & Kehutanan Kota Dumai, Prop. Riau	Belum Operasional
7	STA Kerinci	Desa Kersik Tua, Kec. Kayu Aro, Kab. Kerinci, Prop. Jambi	Ir. F. Amir Sembiring	0748 – 21144, 0748323754, 08127339370	Hortikultura, perkebunan, perkebunan	Dinas Pertanian Prop. Jambi	Sudah Operasional
8	STA Curup	Kabupaten Rejang Lebong, Prop. Bengkulu			Buah dan Sayur	CV. SIBA	Belum Optimal
9	STA Air Sebakul	Kota Bengkulu, Prop. Bengkulu	Kepala KAHS		Hortikultura	Dinas Pertanian Kota Bengkulu	Belum operasional
10	STA Pagar Alam	Kota Pagar Alam, Prop. Sumatera Selatan	H. Sukirman	0730-622169 /08526098430	Sayuran	Dinas Pertanian Kota Pagar Alam	Sudah Operasional
11	STA Cigombong	Jl.Raya Cigombong Ciharing No.71 Kec. Pacet, Kab. Cianjur, Prop. Jawa Barat	a. Ir. Jayanudin (08156091747) b. Ujang Majudin (08179167730)	0263 – 516624, 512854	Sayuran, Beras lokal varietas pondan wangi, bunga potong dan tanaman hias, pisang segar, olahan buah (manisan)	Kasubdin Bina Usaha Dinas Pertanian Kab. Cianjur / Ir. Yuyu Wachyudin	Sudah Operasional
12	STA Bayongbong	Jl. Raya Bayongbong (Seung Cendol) Ds. Karyajaya Bayongbong KM.10 Kab. Garut, Jawa Barat	Arif Rahman Hidayat, SE, AK	0262 – 576177 / 08170230424	Hortikultura	Dinas Pertanian Kab. Garut	Sudah Operasional
13	STA Maja	Jl. Veteran Maja Selatan, Kec. Maja, Kab. Majalengka, Prop. Jawa Barat	Ir. Soslo	081320509884	Hortikultura	Dinas Pertanian Kab. Majalengka	Belum Operasional
14	STA Panumbangan	Jl.RayaSukakartaPanumbangan Kab. Ciamis, Prop. Jawa Barat	Ir. Didi Sutardi		Cabe, Tomat, Buncis, Mentimun, Baby Corn	Kepala Bidang Bina Usaha Pertanian, Dinas Pertanian Kab. Ciamis	Sudah Operasional
15	STA Ngablak	Jl.Magelang Kopeng KM 25, Derpawatgan, Ds. Tejosari, Dusun Ngablak, Kec. Ngablak, Kab. Magelang	Surane HS	08122888487	Hortikultura		Sudah Operasional
16	STA Sewukan	Dusun Soko, Ds. Sewukan, Kec. Dukun, Kab. Magelang, Prop. Jawa Tengah	H. Riswanto Sudiyono	(0293)5527963	Sayur-sayuran	Kepala Desa Sewukan & Ketua Pengelola	Sudah Operasional
17	STA Jetis	Ds. Jetis, Kec. Bandungan, Kab. Semarang, Prop. Jawa Tengah	Dwi Kuspriyati	024-6924728, 69218111 Fax. 024-69218111	Sayuran, Buah-buahan dan Bunga Potong	Kepala Dinas Pertanian, Perkebunan dan Kehutanan Kab. Semarang	Sudah Operasional
18	STA Tanaman Hias & Ikan Hias Bursa Agro Yogy	Jalan Bantul, Dongkelan, Yogyakarta	Ir. Bambang HW, 08157932735	(0274) 413474	Tanaman Hias dan Ikan Hias	Kota Yogyakarta	Operasional baik dan aktif
19	STA Sleman	Jl. Magelang Km.18, Lumbungarjo, Tempel, Sleman Prop. Daerah Istimewa Yogyakarta	Liem Astuti, SP, M.Si (Ka.UPTD STA)	(0274) 867562 / 867562	Tanaman Pangan, Hortikultura, Salak Pondoh Sleman Cabe Merah Keriting, Jamur Kuping, Beras, Peternakan, Susu kambing PE &	Kepala Dinas Pertanian & Kehutanan Kab. Sleman	Sudah Operasional

					Olahannya, Perikatan, Belut olahan, Perkebunan, Kopi turgu/merapi (Arabica & Robusta)	
20.	STA Tanaman Hias Kota Batu	Jl. Cemara Kipas, Ds. Sidomulyo, Kec. Batu, Kota Batu, Prop. Jawa Timur	(0341) 594319	(0341) 594319, 596510	Tanaman Hias	Sudah Operasional
21.	STA Mantung	Jln. Abdul Gani, Mantung, Pujon Kab. Malang Prop. Jawa Timur	Ir. Totok Purwanto, M.Agr	0341-524877, 524878, Fax: 0341-524878, 081334691369	Hortikultura / Sayuran	PEMKAB Malang Sudah operasional
22.	STA Mitra Praja Wredhi Murthi	Ds. Panca Sari Kec. Sukasada Kab. Buleleng, Prop. Bali	I Gusti Eka Darmawan	0362 - 700550, 08123632699	Mangga	Dinas Pertanian Kab Buleleng
23.	STA Manik Mekar Nadi	Ds. Besakih, Kab. Karang Asem, Prop. Bali	I Gusti Alit		Hortikultura	I Gusti Alit Sudah Operasional
24.	STA Suka Maju	Ds. Pangyanan Kec. Pekutatan Kab. Jembrana Prop. Bali	I Wayan Sulana	0361 - 8442712, 081338686983	Hortikultura	Dinas Pertanian Kab Jembrana
25.	TAKota Pontianak	Jl. Budi Utomo Siantan Hulu, Kec. Pontianak Utara Kalimantan Barat	Bintoro (Kepala UPTD) Dinas Pertanian Kota Pontianak	0561-887113	Hortikultura	Dinas Pertanian Prop. Kalbar Belum operasional
26.	TA. Terpadu Batu Layang	Jl. Kharulistiwa KM.5 Batu Layang, Pontianak, Kalimantan Barat			Jagung	Dinas Pertanian Prop. Kalbar Belum operasional
27.	STA Handil Bakti	Pasar Induk Handil Bakti, Kec. Alalak Kab. Barito Kuala, Kalimantan Selatan			Jeruk Siam Banjar	Dinas Pertanian Kab. Barito Kuala Belum operasional
28.	STA Marakata	Jln. Pasar Keramat, Barabai, Kab. Hulu Sungai Tengah, Prop. Kalimantan Selatan	Herri Friandady, SP.MT	0517-42476 / 0811506772	Sayur dan Buah-buahan	Pemkab. Hulu Sungai Tengah Sudah Operasional
29.	STA Kuala Kapuas	Jl. A. Yani No.61 Kuala Kapuas Kalimantan Tengah		0513 - 21079	Hortikultura	Dinas Pertanian Kapuas Sudah Operasional
30.	STA Mekar Sari	Jl. Hasanuddin Sei Aji Kuning, Kec. Sebatik Barat, Kab. Nunukan, Prop. Kalimantan Timur	0812533984	(0556)2717050 / (0556)28251	Tanaman pangan dan hortikultura	Masjidil Cukup baik
31.	STA Cappa Bungaya	Kawasan Terminal Jl.Poros Pallangga, Kab. Gowa, Prop. Sulawesi Selatan	M.Anhar Aris, ST, MM 08152562272	(0411) 6143743, 6112272 / 863646	Hortikultura	Dinas Pertanian Kab. Gowa Sudah Operasional
32.	STA Sumillan	Ds. Sumillan, Kec. Alla, Kab. Enrekang, Prop. Sulawesi Selatan	Ir. Marzuki	0420-21777 / 086812118414	Hortikultura	Alfian N. Kunung, SE
33.	STA Pinasungkulan	Pinasungkulan, Kab. Minahasa Selatan, Prop. Sulawesi Utara	Jones Kaseger	0434-2627549 / 081340558278	Sayuran	Jones Kaseger
34.	STA Tomohon	Kel. Paslaten I, Kec. Tomohon Timur, Kota Tomohon, Prop. Sulawesi Utara	Ir. R.Rumintjap	04321 - 356697	Hortikultura, Peternakan	Dinas Pertanian Kota Tomohon
35.	STA Koya Barat	Kel. Koya Barat	Dominggus Wafumilena	0967 - 572327 / 081311286747	Hortikultura / Sayuran dan Padi / Beras	Kasubdin Usaha Tani Operasional Baik

Sumber : Statistik Informasi - Departemen Pertanian, 2009



Lampiran 9. proses pengemasan yang dilakukan oleh STA Baliak Mayang



1. Bentuk ladang setelah dipanen



2. Penimbangan berat komoditi yang diantar petani ke STA



3. Mensortasi hasil panen dari petani



4. Grading hasil sortasi



5. Pengemasan komoditi dalam karung



6. Komoditi yang telah dimuat ke mobil milik pedagang besar



Lampiran 10. Informasi pemasaran STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Tempat Penjualan	Biaya Angkut	Masalah Dalam Pemasaran Komoditi
1	Zulfami	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
2	I. Datuak Majo Nan Agung	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
3	Aprizal. M	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
4	Fairizal	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
5	Edriadi	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
6	Fauzi	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
7	Jamil	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
8	Desi Marlina	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
9	Afwadi	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
10	Desi Yuyita	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
11	Masrizal	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
12	Edwar	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
13	Hengki Mere	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
14	Hasan Zelia	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
15	Nusa Indra	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
16	Faisal	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
17	Geno	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
18	Anis S	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
19	M. Nisar	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
20	Asrul	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
21	Eliza	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
22	Danjonson	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
23	Harlan	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman
24	Paena	STA	3000	Hama yang menyerang tanaman



Lampiran 11. Volume Penjualan pada petani yang bergabung dengan STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Jumlah penjualan (Kg)					
		Mentimun	Kacang panjang	Terung	Pare	Buncis	Oyong
1	Zulfami	26	-	-	-	-	-
2	I. Datuak Majo Nan Agung	-	10	112	-	-	-
3	Aprizal. M	-	-	-	-	-	-
4	Fairizal	-	692	-	-	141	-
5	Edriadi	503	18	-	-	-	-
6	Fauzi	2	-	-	-	-	-
7	Jamil	664	334	-	-	30	-
8	Desi Marlina	-	-	-	-	-	-
9	Afwadi	-	5	-	-	-	-
10	Desi Yuyita	-	-	-	-	-	-
11	Masrizal	-	-	143	-	-	-
12	Edwar	2239	-	-	-	-	-
13	Hengki Mere	-	-	-	19	-	-
14	Hasan Zelia	108	-	-	-	-	-
15	Nusa Indra	16	-	-	-	-	-
16	Faisal	18	-	-	-	-	-
17	Geno	18	-	-	-	-	-
18	Anis S	-	50	-	-	-	-
19	M. Nisar	-	-	-	-	16	-
20	Asrul	20	16	-	-	-	-
21	Eliza	-	67	-	-	6	-
22	Danjonson	421	2	100	-	-	-
23	Harlan	10.629	-	-	-	-	-
24	Paena	8	-	-	-	-	-
Jumlah		14.672	1.194	355	19	193	-

Lampiran 12. Volume Penjualan petani yang bermitra dengan STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Jumlah penjualan (Kg)					
		Mentimun	Kacang panjang	Terung	Pare	Buncis	Oyong
1	Afriyedi	973	-	-	-	23	-
2	DT. Pangeran	-	63	21	-	-	631
3	Erdianto	-	467	-	10	-	177
4	Febrinetti	632	-	352	-	-	-
5	Ermanita	51	-	48	-	-	-
6	Risnova	162	-	-	-	-	-
7	Mentaria	-	-	55	-	-	-
8	Elia Roza	51	81	-	-	-	-
9	Junaida	2238	-	-	-	-	-
10	Endriwati	1416	-	-	-	-	-
11	Zaini	-	106	-	-	28	-
12	Andala	131	-	-	-	-	-
13	Ma'ruf	329	7	-	-	-	-
14	Syaiful Amri	896	-	-	-	-	-
15	Ahmad	121	-	8	-	-	-
16	Zulfitran	-	-	1202	-	-	-
17	Azizil	-	30	-	-	-	-
18	Zurita	-	-	1040	-	31	-
19	Basrizal	626	568	37	-	-	-
20	Bujang	1400	-	217	-	-	-
21	Eti kiyah	-	-	-	10	-	-
22	Yeni	-	75	-	-	-	-
23	Zulkarnain	-	-	78	-	-	-
24	Sabrianti	-	-	-	68	-	-
Jumlah		9026	1397	3058	88	82	808



Lampiran 13. Harga Penjualan Komoditi Holtikultura STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Harga penjualan (Rp/ Kg)					
		Mentimun	Kacang panjang	Terung	Pare	Buncis	Oyong
1	Zulfami	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
2	I. Datuak Majo Nan Agung	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
3	Aprizal. M	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
4	Fairizal	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
5	Edriadi	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
6	Fauzi	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
7	Jamil	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
8	Desi Marlina	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
9	Afwadi	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
10	Desi Yuyita	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
11	Masrizal	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
12	Edwar	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
13	Hengki Mere	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
14	Hasan Zelia	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
15	Nusa Indra	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
16	Faisal	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
17	Geno	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
18	Anis S	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
19	M. Nisar	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
20	Asrul	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
21	Eliza	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
22	Danjonson	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
23	Harlan	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200
24	Paena	2.500	4.700	4.200	4.200	4.000	3.200

Lampiran 14. Informasi pemasaran pada tiap-tiap pedagang tetap STA Baliak Mayang, 2012

Sampel	Nama	Tempat Pembelian	Alat Angkut Yang Digunakan	Biaya pengangkutan (Rp)
1	Izul	STA	Mobil <i>Pick Up</i>	350.000
2	Rina	STA	Mobil <i>Pick Up</i>	350.000
3	Andi	STA	Mobil <i>Pick Up</i>	350.000
4	Buk Mai	STA	Mobil <i>Pick Up</i>	100.000
5	Topan	STA	Mobil <i>Pick Up</i>	350.000
6	Men	STA	Mobil <i>Pick Up</i>	350.000
7	Bujang	STA	Mobil <i>Pick Up</i>	350.000
8	Indra Mekti	STA	Mobil <i>Pick Up</i>	350.000



Lampiran 15. Volume Pembelian Komoditi Holtikultura pada STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Jumlah pembelian (Kg)					
		Mentimun	Kacang panjang	Terung	Pare	Buncis	Oyong
1	Izul	2158	236	1958	-	156	-
2	Rina	465	127	40	-	39	-
3	Andi	6175	477	127	10	-	-
4	Buk Mai	1977	169	687	38	56	53
5	Topan	1543	272	305	41	10	93
6	Men	3731	381	92	34	-	-
7	Bujang	1793	285	316	-	-	51
8	Indra Mekti	4669	506	471	-	11	-

Lampiran 16. Harga Pembelian Komoditi Holtikultura Pada STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Payakumbuh Timur, 2012

Sampel	Nama	Harga penjualan (Rp/ Kg)					
		Mentimun	Kacang panjang	Terung	Pare	Buncis	Oyong
1	Izul	3.000	5.000	4.700	4.500	4.500	3.700
2	Rina	3.000	5.000	4.700	4.500	4.500	3.700
3	Andi	3.000	5.000	4.700	4.500	4.500	3.700
4	Buk Mai	3.000	5.000	4.700	4.500	4.500	3.700
5	Topan	3.000	5.000	4.700	4.500	4.500	3.700
6	Men	3.000	5.000	4.700	4.500	4.500	3.700
7	Bujang	3.000	5.000	4.700	4.500	4.500	3.700
8	Indra Mekti	3.000	5.000	4.700	4.500	4.500	3.700



Lampiran 17. Jumlah pembelian pada petani yang tergabung dengan STA Baliak Mayang, 2012

Tanggal	Jumlah Pembelian (Rp)					
	Mentimun	Kacang panjang	Terung	Pare	Buncis	Oyong
1	1.165.000	425.000	383.000	-	88.000	-
2	1.302.300	299.000	592.000	-	87.500	114.000
3	997.000	249.000	648.000	-	60.000	-
4	1.072.000	122.000	-	-	-	-
5	1.588.800	218.000	532.800	-	60.000	96.000
6	875.000	-	599.000	40.000	90.000	-
7	1.463.000	255.000	169.000	-	51.000	-
8	721.000	48.000	605.000	-	-	87.000
9	1.265.000	207.000	380.000	-	-	120.000
10	1.175.000	268.000	61.000	-	59.000	-
11	1.713.600	52.500	680.000	-	78.000	81.000
12	2.208.700	174.500	708.600	-	12.500	267.000
13	1.529.000	155.000	174.000	-	58.000	-
14	1.983.000	285.000	496.000	-	-	255.000
15	1.591.000	207.000	-	-	27.500	-
16	1.871.000	270.000	683.000	-	-	354.000
17	1.936.700	322.000	24.000	-	-	57.000
18	2.310.500	292.500	444.000	-	-	78.000
19	2.317.000	220.000	-	-	-	-
20	2.618.200	127.000	304.400	44.000	-	-
21	2.554.600	407.900	-	-	-	60.000
22	2.298.000	272.000	335.000	52.000	12.000	210.000
23	1.825.300	188.600	484.800	34.600	-	-
24	1.789.000	108.200	48.300	-	-	159.000
25	1.758.700	327.000	72.000	48.000	10.000	-
26	1.754.000	151.000	613.800	-	-	111.000
27	1.650.300	318.800	570.500	-	-	-
28	1.374.600	405.800	-	88.000	17.000	-
29	1.518.500	349.000	361.000	-	-	102.000
30	1.184.000	229.600	514.000	-	152.000	-
Jumlah	49.410.400	6.954.900	10.483.200	306.600	862.500	2.151.000



Lampiran 18. Jumlah penjualan pada pedagang tetap pada STA Baliak Mayang, 2012

Tanggal	Jumlah Penjualan (Rp)					
	Mentimun	Kacang panjang	Terung	Pare	Buncis	Oyong
1	1.329.000	460.000	404.000	-	95.000	-
2	1.453.000	324.000	625.600	-	92.500	125.400
3	1.086.000	272.000	680.600	-	63.000	-
4	1.183.500	230.000	-	-	-	-
5	1.798.300	231.000	566.500	-	66.000	105.600
6	964.300	-	631.000	42.000	99.000	-
7	1.607.800	280.000	178.000	-	54.000	99.000
8	799.000	52.800	652.700	-	-	95.700
9	1.373.200	227.700	410.000	-	-	132.000
10	1.278.100	312.000	65.000	-	55.000	-
11	1.851.100	58.600	382.000	-	-	89.600
12	2.364.100	196.000	723.000	-	83.700	293.700
13	1.696.100	173.600	551.000	-	75.600	-
14	2.076.800	319.000	147.200	-	-	277.100
15	1.730.800	232.000	389.800	-	30.000	-
16	2.040.900	302.000	752.600	-	-	389.400
17	2.077.800	361.200	31.800	-	-	62.700
18	2.481.800	327.400	201.600	-	-	85.800
19	2.012.100	246.000	402.000	-	-	-
20	3.143.800	741.000	88.400	46.000	-	46.000
21	2.753.700	453.000	-	-	-	66.000
22	1.887.400	303.000	359.600	54.200	13.000	230.900
23	1.924.000	210.000	532.900	36.200	-	-
24	2.749.500	120.000	52.500	-	-	174.900
25	2.027.800	694.400	-	57.600	11.200	66.000
26	1.808.600	171.300	671.100	-	-	121.900
27	1.845.000	353.400	556.900	-	-	-
28	1.717.000	449.000	-	92.000	18.000	-
29	1.667.800	397.200	392.500	-	-	112.200
30	1.301.000	132.800	543.300	-	156.000	-
Jumlah	51.664.900	8.630.600	10.990.700	328.000	912.000	2.573.900



Lampiran 19. Matrik Set Data Penelitian

No.	Tujuan Penelitian	Variabel Yang Diamati	Metode Pengumpulan Data	Informasi Data	Analisa Data
1.	Mendesripsikan lembaga tataniaga komoditi hortikultura yang terlibat dalam STA Baliak Mayang di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh	<p>a. Lembaga dan saluran pemasaran komoditi pertanian melalui STA Baliak Mayang ke konsumen akhir</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Petani</li> <li>2) Pedagang pengumpul (STA)</li> <li>3) Pedagang besar</li> <li>4) Pedagang pengecer</li> <li>5) Konsumen</li> </ol> <p>b. Jumlah dan jenis komoditi pada setiap jalur distribusi</p> <p>Margin tataniaga komoditi hortikultura</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Harga penjualan komoditi hortikultura oleh petani dan setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran hortikultura (<math>H_n = \text{Rp/Kg}</math>)</li> <li>b. Seluruh biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran, mulai dari produsen sampai konsumen akhir. Biaya-biaya</li> </ol>	Quesioner Studi lapangan	Petani	Deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif

		tersebut terdiri dari biaya pembelian, biaya pengangkutan, biaya bongkar muat, biaya pengepakan dan biaya penyusutan ( $B_n = \text{Rp/Kg}$ )			
2.	Untuk menganalisa peran STA Baliak Mayang dalam tataniaga komoditi hortikultura di Kelurahan Padang Alai Kecamatan Payakumbuh Timur Kota Payakumbuh	<p>a. Fungsi pertukaran</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Fungsi penjualan</li> <li>2) Fungsi pembelian</li> </ol> <p>b. Fungsi fisik</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Fungsi penyimpanan</li> <li>2) Fungsi pengangkutan</li> <li>3) Fungsi pengolahan</li> </ol> <p>c. Fungsi fasilitas</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Fungsi standarisasi dan grading</li> <li>2) Fungsi penanggungan resiko</li> <li>3) Fungsi pembiayaan</li> <li>4) Fungsi informasi pasar.</li> </ol> <p>d. Permasalahan yang terjadi dalam tataniaga hortikultura melalui STA Baliak Mayang</p>	Quesioner wawancara	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Petani</li> <li>b. STA Baliak Mayang</li> <li>c. Pedagang besar</li> <li>d. Pedagang pengecer</li> </ol>	Analisa deskriptif kualitatif dengan fungsi tataniaga